

宁波星源卓镁技术股份有限公司

（浙江省宁波市北仑区大碶官塘河路 27 号）



关于宁波星源卓镁技术股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第三轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

（深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元）

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 1 月 20 日出具《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010113 号）（以下简称“问询函”）的要求，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为宁波星源卓镁技术股份有限公司（以下简称“星源卓镁”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师北京德恒律师事务所和申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以**楷体加粗**方式列示。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

1.关于股东信息披露和资金流水核查.....	3
2.关于行业发展及业务成长性.....	24
3.关于客户及收入稳定性.....	45
4.关于应收账款.....	59
5.关于风险提示.....	68

1.关于股东信息披露和资金流水核查

审核问询回复显示，发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬的外汇出资来源于邱卓雄向好友吴继勇借款合计约 253 万美元，向张作峰借款约 205 万美元。同时邱卓雄、陆满芬分别向吴继勇、张作峰提供相应本金的人民币借款，其中 2008-2009 年期间向吴继勇提供了 1,700 万人民币借款，2012-2013 年期间向张作峰提供了 1,292.35 万人民币借款。截至目前，上述相关借款均未清偿或对抵。邱卓雄向员工持股平台睿之越的 21 名合伙人提供 583.98 万元借款用于出资。

此外，吴继勇的妻子汪晓飞通过卓昌投资间接持有发行人股份。卓昌投资的部分合伙人及其投资和控制的企业与发行人存在资金、业务往来或重叠供应商、客户情况。陆满芬与卓昌投资的部分合伙人共同投资民筹投资。

请保荐人、申报会计师、发行人律师：

（1）说明对发行人实际控制人（邱卓雄、陆满芬）及其关联人和近亲属、关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，核查中发现的异常情形、是否存在相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人的大额频繁资金往来，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，并就上述事项发表明确意见。

（2）结合发行人实际控制人及其关联人和近亲属在报告期内资金流水情况，投资或持股情况，说明发行人的实际控制人历次出资或出借资金的资金来源及合法合规情况，与吴继勇和张作峰及其关联方、发行人其他股东及其关联方是否存在未披露的资金、业务往来或关联关系，是否存在关联交易非关联化情形，发行人股东相关信息披露是否真实、准确、完整，并就上述事项发表明确意见。

（3）说明对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在资金闭环虚增业绩、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就上述事项发表明确意见。

（一）说明对发行人实际控制人（邱卓雄、陆满芬）及其关联人和近亲属、关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，核查中发现的异常情形、是否存在相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人的大额频繁资金往来，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，并就上述事项发表明确意见。

【回复】

中介机构说明：

1、发行人实际控制人（邱卓雄、陆满芬）及其关联人和近亲属、关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等

（1）核查范围、核查账户数量

报告期内，中介机构对公司实际控制人及其关联人和近亲属、关键岗位人员等资金流水的核查范围及对应核查账户数量具体情况如下：

序号	核查范围	核查账户数量	资料获取情况
1	实际控制人	16	银行账户清单、报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺
2	实际控制人近亲属（包括邱卓雄父亲、母亲、妹妹，陆满芬母亲、姐姐以及两人年满 18 岁的女儿）	15	银行账户清单、报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺
3	实际控制人控制的其他公司	4	银行开户清单、报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺
4	董事（除实际控制人和独立董事外）、监事、高级管理人员（除实际控制人外）	28	银行账户清单、报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺
5	关键岗位人员（财务经理、会计、出纳）	5	银行账户清单、报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺
合计		68	

注：中介机构已获取实际控制人女儿邱露瑜 2017 年度至 2019 年度个人卡流水并核查无

异常情形；由于其在英国工作并受新冠疫情影响无法回国，因此中介机构无法获取其在 2020 年 1-6 月的个人卡流水，无法执行相关的流水核查程序，中介机构已获取邱露瑜关于其所有流水在上述期间内不存在无真实交易背景且无合理理由的资金往来、大额频繁资金往来、存取现且无法合理解释、代发行人收取款项、通过相关方进行体外资金循环虚增收入或代垫成本费用、虚增利润等情形的承诺。

（2）取得资金流水方法

针对上述关联自然人，中介机构根据实际情况采用如下方式取得并确保资金流水的真实完整：

- ①根据实际控制人调查问卷确定关联自然人的核查范围；
- ②中介机构陪同相关自然人前往各银行网点打印；
- ③要求相关自然人打印各银行账户清单，并根据清单打印对应账户流水；
- ④对取得的银行账户通过交叉比对其自身互转账户及其他人员产生交易账户等方式，确认账户不存在遗漏；
- ⑤要求上述自然人签署保证提供银行账户完整的承诺函。

针对上述关联法人，中介机构根据实际情况采用如下方式取得并确保资金流水的真实完整：

- ①通过实际控制人调查问卷、网络公开信息检索等方式确定实际控制人控制的企业清单；
- ②要求上述企业提供银行开户清单；
- ③要求上述企业的法定代表人签署保证提供银行账户完整的承诺函。

（3）核查金额重要性水平及异常情况判断标准

核查金额重要性水平：对于公司实际控制人及其主要近亲属、自然人股东、董事（除独立董事外）、监事、高管、财务岗位员工的个人银行流水，单笔金额 10 万及以上的款项为“大额”；对于实际控制人的关联法人的公司账户，单笔金额 20 万及以上的款项为“大额”。

异常情况判断标准：无真实交易背景且无合理理由的资金往来，具体指与发行人客户或供应商及其关联人发生交易及无法合理解释的资金往来，大额频繁资金往来或存取现且无法合理解释，代发行人收取款项，通过相关方进行体外资金循环虚增收入、代垫成本费用、虚增利润等。

2、相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人发生的大额频繁资金往来，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性

（1）相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人发生的资金往来

经中介机构核查，核查范围的个人账户报告期内不存在与发行人客户及其实际控制人发生大额频繁资金往来的情形。

（2）相关个人账户与供应商、供应商实际控制人发生的资金往来

①经中介机构核查，报告期内发行人实际控制人陆满芬存在与其好友姚芬（系供应商宁波耀明机械有限公司实际控制人的配偶）资金往来的情况，具体资金往来如下：

发行人实际控制人陆满芬于 2011 年将 500 万元转账给姚芬夫妇并与其共同对外投资，自 2016 年 6 月起陆续收回投资本金及收益，报告期内共收回资金 950.94 万元，其中 2017 年收回 616.57 万元，2018 年收回 201.12 万元，2019 年收回 133.25 万元，截止 2019 年 9 月所有投资本金及收益已收回。

中介机构对发行人实际控制人陆满芬、供应商宁波耀明机械有限公司的实际控制人之配偶姚芬进行了访谈，追查了 2011 年陆满芬转账给姚芬夫妇的投资支出记录，并核查了报告期内发行人及核查范围内相关账户的资金流水，在上述款项回款时间前后，未发现存在与之金额相近的异常资金进出情形。上述资金往来与公司生产经营无关，不存在公司通过相关方进行体外资金循环虚增收入、代垫成本费用、虚增利润的情形。

此外，2017 年 7 月姚芬因临时资金周转向陆满芬借款 20 万元，已偿还完毕。

②供应商宁波耀明机械有限公司与发行人的交易情况

宁波耀明机械有限公司为发行人的模具材料供应商，报告期内发行人对其采购额分别为 0.47 万元、23.72 万元、25.96 万元、57.67 万元，占公司采购总额的比例分别为 0.01%、0.71%、0.50%、2.43%，采购额及占比较小；2017 年 2 月发行人协助其取得银行贷款 952.97 万元，已到期偿还完毕。

报告期内，发行人向其他第三方采购宁波耀明机械有限公司同款模具材料的采购单价对比情况如下：

单位：万元/吨

供应商	采购型号	报告期平均采购单价①	其他第三方平均采购/报价单价②	单价差异 ③= (①-②) /②
宁波耀明机械有限公司	H13 电渣/圆钢、模具钢	2.11	2.12	-0.59%
	PH13	3.07	3.19	-3.77%
	SWPH13	3.23	3.36	-3.87%

发行人向宁波耀明机械有限公司采购的模具材料单价与其他第三方同类材料采购单价差异较小，价格公允合理。

除上述款项外，核查范围的个人账户报告期内不存在与供应商及其实际控制人发生大额频繁资金往来的情形。

(3) 相关个人账户与发行人股东发生的资金往来

①相关个人账户与发行人控股股东源星雄的资金往来

报告期内发行人实际控制人邱卓雄向控股股东源星雄出资 520 万元，收到源星雄分红款合计 1,105 万元；报告期内实际控制人陆满芬向控股股东源星雄出资 280 万元，收到源星雄分红款共 595 万元，源星雄向陆满芬借款 10 万元，已归还完毕。

②相关个人账户与股东邱卓雄、邱露瑜的资金往来

报告期内发行人实际控制人及其近亲属与股东邱卓雄、邱露瑜的资金往来属于家庭内部划转。

③相关个人账户与股东睿之越及其合伙人的资金往来

报告期内发行人实际控制人邱卓雄和陆满芬向睿之越出资 152.32 万元，发行人实际控制人邱卓雄和陆满芬向睿之越合伙人提供借款共 583.98 万元用于出资睿之越。

报告期内个别睿之越合伙人因资金周转需求向实际控制人陆满芬借款，具体如下：

睿之越合伙人	借款事项
张吉	张吉于 2018 年 4 月购买房产，因资金短缺向实际控制人陆满芬借款 40 万元，已偿还完毕。
周刚	周刚于 2019 年 4 月购买房产，因资金短缺向实际控制人陆满芬借款 10 万元，已偿还完毕。
邱卓琴	邱卓琴于 2019 年 6 月购买房产，因资金短缺向实际控制人陆满芬借款 118 万，已偿还完毕；于 2020 年 8 月为女儿购买房产因资金短缺向实际控制人陆满芬 165 万元，尚有 65 万元未偿还。
谢胜川	谢胜川于 2017 年 7 月购买房产，因资金短缺向实际控制人陆满芬借款 15 万元，已偿还完毕。
龚春明	龚春明于 2020 年 7 月购买房产，因资金短缺向实际控制人陆满芬借款 50 万元，尚未偿还。

④相关个人账户与股东卓昌投资及其合伙人的资金往来

报告期内发行人实际控制人陆满芬与股东卓昌投资的合伙人姚芬之间的资金往来，详见本题回复之“（一）说明对发行人……并就上述事项发表明确意见”之“2、相关个人账户……及合理性”之“（2）相关个人账户与供应商、供应商实际控制人发生的资金往来”相关内容；报告期内陆满芬与股东卓昌投资的合伙人汪晓飞及其丈夫吴继勇之间的资金往来，详见本题回复之“（二）结合发行人实际控制人……发表明确意见”之“5、报告期内，发行人的实际控制人……业务往来”相关内容。

⑤报告期内相关个人账户与股东博创同德及其合伙人的资金往来

报告期内相关个人账户不存在与股东博创同德及其合伙人的大额频繁资金往来的情况。

除上述说明情况外，核查范围的相关个人账户报告期内不存在与发行人股东发生的其他大额资金往来的情形。

（4）相关个人账户与发行人其他员工发生的大额频繁资金往来

经中介机构核查，报告期内相关个人账户与发行人其他员工（不含睿之越合伙人）未发生大额频繁资金往来的情形。

（5）相关个人账户与其他（潜在）关联自然人发生的大额频繁资金往来

经中介机构核查，报告期内核查范围的相关个人账户不存在与其他（潜在）关联自然人发生大额频繁资金往来的情形。

（6）相关个人账户的实际归属、资金实际来源

经中介机构核查，报告期内核查范围的个人账户实际归属于相关当事人，不存在发行人使用相关个人账户的情况。相关个人账户的资金来源于薪酬、经营所得、投资理财收益和家庭积累等。

上述相关个人账户与发行人供应商实际控制人之配偶、发行人股东的大额频繁资金往来主要内容系正常的收回投资本金及收益、出资款、分红款、借款还款及家庭成员划款等，不存在异常情形。

【核查情况】

1、核查程序

报告期内，中介机构对公司实际控制人及其关联人和近亲属、关键岗位人员等资金流水的核查程序如下：

（1）取得资金流水核查程序：

对于自然人个人银行账户：

①根据实际控制人调查问卷确定实际控制人主要近亲属的核查范围；

②中介机构陪同相关自然人前往各银行网点打印银行流水；

③取得相关自然人打印各银行的账户清单或网银账户截图，并根据清单打印对应账户流水；

④对取得的银行账户通过交叉比对其自身互转账户及其他人员产生交易账户等方式，确认账户不存在遗漏；

⑤取得上述自然人签署保证提供银行账户完整的承诺函。

对于公司法人银行账户：

①通过董监高调查问卷、网络公开信息检索等方式确定实际控制人控制的企业清单；

②取得上述企业提供银行开户清单；

③取得上述企业的法定代表人签署保证提供银行账户完整的承诺函。

(2) 查阅核查范围内相关自然人银行账户流水，对已获取的银行账户及资金流水进行交叉分析检查；

(3) 重点对单笔金额在 10 万元及以上是否存在无真实交易背景且无合理理由的款项进行核查，通过与公司序时账比对、与相关自然人当面访谈、要求填列并说明资金往来的具体情况等方式了解相关资金往来的背景及合理性；

(4) 获取发行人报告期内股东名册、关联方清单、员工花名册、客户和供应商及其关联自然人清单，并与资金流水对手方进行比对，关注是否存在异常资金往来情形；

(5) 取得核查范围内相关自然人出具的关于银行账户资金流水情况的说明及承诺；

(6) 访谈实际控制人陆满芬及供应商宁波耀明机械有限公司的实际控制人配偶姚芬，追查 2011 年实际控制人陆满芬转账给姚芬夫妇的投资支出记录，并核查报告期内发行人及核查范围内相关账户的资金流水，在实际控制人陆满芬收到姚芬回款时间前后，核查是否存在与之金额相近的异常资金进出情形；

(7) 查阅发行人与相同模具材料供应商之间的交易合同、凭证，比对采购单价的差异率；

(8) 对于涉及出资及分红款，结合流水核查是否与历史沿革情况相符，并通过历史沿革核查出资及分红款流水是否完整；

(9) 访谈与实际控制人借款的睿之越合伙人确认借款事由，核实睿之越合伙人因购房资金短缺向实际控制人借款的对应购房凭证，获取因睿之越出资借款的借款协议。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

报告期内，相关自然人的个人银行流水的收入款项内容主要系理财或投资收回、工资奖金、投资收益、分红款、借款收回等，支出款项内容主要系理财投资、出资款、个人消费、员工及朋友借款等，不存在无真实交易背景且无合理理由的资金往来；相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人不存在大额频繁资金往来；与发行人供应商不存在大额频繁资金往来；与发行人供应商宁波耀明机械有限公司实际控制人的配偶姚芬的资金往来主要是投资本金及收益的回收以及短期资金借出及归还，上述款项往来均与发行人的生产经营无关；与发行人股东的资金往来包括出资款、分红款、出资借款、资金周转借款及还款、委托理财的收款还款、家庭成员之间划转等；与发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人不存在大额频繁资金往来的情形；相关个人账户归当事人所有，不存在发行人使用相关个人账户的情况；相关个人账户的资金来源于薪酬、经营所得、投资理财收益和家庭积累等；资金往来具有合理的背景，不存在异常情形。

(二) 结合发行人实际控制人及其关联人和近亲属在报告期内资金流水情况，投资或持股情况，说明发行人的实际控制人历次出资或出借资金的资金来源及合法合规情况，与吴继勇和张作峰及其关联方、发行人其他股东及其关联方是否存在未披露的资金、业务往来或关联关系，是否存在关联交易非关联化情形，发行人股东相关信息披露是否真实、准确、完整，并就上述事项发表明确意见。

【回复】

中介机构说明：

1、发行人实际控制人及其关联人和近亲属投资或持股情况

截至本问询函回复出具日，除发行人以外，发行人实际控制人及其关联人和近亲属投资或持股情况如下：

名称	关联关系	投资企业名称	主营业务	认缴投资金额 (元)	投资比例 (%)
邱卓雄	实际控制人、董事长、总经理、核心技术人员	源星雄	实业投资、投资管理、投资咨询	5,200,000.00	65.00
		睿之越	实业投资、投资管理	17,353.00	0.18
		兴业卓昌	厂房、办公楼出租	400,000.00	25.00
陆满芬	实际控制人、董事、副总经理	源星雄	实业投资、投资管理、投资咨询	2,800,000.00	35.00
		睿之越	实业投资、投资管理	1,523,157.00	16.23
		兴业卓昌	厂房、办公楼出租	1,200,000.00	75.00
		涵德投资	实业投资, 投资咨询, 会议服务	500,000.00	10.00
		宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业(有限合伙)	实业投资、投资管理、投资咨询	1,000,000.00	5.41
源星雄	控股股东	宁波甬强科技有限公司	服务器高速板材原材料的研发	200,000.00	2.00

宁波甬强科技有限公司成立于 2019 年 12 月 18 日，统一社会信用代码为 91330206MA2GWEAH3N；住所为浙江省宁波市北仑区大碶街道灵岩山路 101 号 2 幢 1 号-2；营业期限为 2019 年 12 月 18 日至无固定期限；公司法定代表人为

JIANGQI HE；经营范围为一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）

宁波甬强科技有限公司实际从事的业务为服务器高速板材原材料的研发，与发行人主营业务不相关，不存在同业竞争的情况，不存在交易或资金往来情况。宁波甬强科技有限公司成立至今股权结构未发生变化，其主要股东出资结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	JIANGQI HE	255.00	25.50
2	QIANG YUAN	250.00	25.00
3	孙行宇	150.00	15.00
4	宁波源路载科技合伙企业（有限合伙）	95.00	9.50
5	浙江润禾控股有限公司	50.00	5.00
6	宁波微科控股有限公司	50.00	5.00
7	朱思哲	45.00	4.50
8	宁波市北仑永辉模具有限公司	20.00	2.00
9	宁波源星雄控股有限公司	20.00	2.00
10	唐晓煜	15.00	1.50
11	杨登	15.00	1.50
12	陈勤	15.00	1.50
13	吴继勇	10.00	1.00
14	胡天瑜	10.00	1.00
合计		1,000.00	100.00

2、发行人的实际控制人涉及的历次出资及资金来源

序号	历次出资	出资额	出资人	实缴期数	单位	实际出资额	出资时间	出资方式	出资来源
1	2003 年星源有限成	210 万美元	香港天幸	第一期	万美元	32.28	2003.9.29	货币	外汇借款

序号	历次出资	出资额	出资人	实缴期数	单位	实际出资额	出资时间	出资方式	出资来源
	立出资		香港天幸	第二期	万美元	32.12	2004.12.23	货币	外汇借款
			香港天幸	第三期	万美元	125.66	2006.3.23	货币	外汇借款
			香港天幸	第四期	万美元	19.95	2006.4.27	税后利润转增	税后利润
2	2012 年星源有限第一次增资	489 万美元	香港天幸	第一期	万美元	49.99	2012.6.5	货币	外汇借款
			香港天幸	第二期	万美元	49.98	2012.6.28	货币	外汇借款
			香港天幸	第三期	万美元	57.90	2012.9.24	货币	外汇借款
			香港天幸	第四期	万美元	109.66	2013.5.14	货币	外汇借款
			源星雄	转内资后补足出资	万元	1,502.72	2017.7.6	货币	星源有限分红款
3	2017 年星源有限第二次增资	154.05 万元	睿之越	-	万元	154.05	2017.7.28	货币	星源有限分红款

注：发行人实际控制人通过睿之越对发行人间接出资 154.05 万元，其中 35.83 万元计入实收资本，118.22 万元计入资本公积。

3、报告期前发行人的实际控制人涉及的出资、出借资金来源及合法合规情况

（1）出资的资金来源

根据外汇出借方《借款情况确认书》、访谈记录和发行人实际控制人邱卓雄出具的说明，香港天幸向星源有限以外汇现汇方式出资的 457.58 万美元分别来源于邱卓雄 2003 年至 2006 年、2012 年至 2013 年向吴继勇借款港币及美元外汇合计约 253 万美元，2012 年至 2013 年向张作峰借款美元外汇合计约 205 万美元，具体情况如下：

①吴继勇外汇借款情况

根据香港天幸在香港上海汇丰银行、上海浦东发展银行的银行进账明细，香港天幸部分记账凭证，星源有限历次出资的验资报告和银行进账单，与吴继勇和

邱卓雄先生的访谈记录等，吴继勇通过境外相关主体将外汇借款分次汇入了邱卓雄在香港上海汇丰银行的个人账户及香港天幸的银行账户，具体情况如下：

序号	借款时间	借款本币金额	折合美金金额	对应星源有限实缴出资时间	备注
1	2003 年	250 万港币	32.28 万美元	2003.9.29	2003-2006 年借款汇入邱卓雄在香港上海汇丰银行的个人卡，由于时间较久，已无法查询个人卡明细记录
2	2004 年	250 万港币	32.12 万美元	2004.12.23	
3	2006 年	975 万港币	125.66 万美元	2006.3.23	
4	2012 年	25.58 万美元	25.58 万美元	2012.6.5 2012.9.24	2012-2013 年借款由香港海腾企业有限公司等主体直接汇入香港天幸账户
5	2013 年	37 万美元	37 万美元	2013.5.14	
合计			252.64 万美元	-	

②张作峰外汇借款情况

根据香港天幸上海浦东发展银行的银行账户进账明细，星源有限历次出资的验资报告和银行进账单，实际控制人银行流水记录，与张作峰及邱卓雄先生的访谈记录，张作峰通过境外相关主体将借款分次汇入香港天幸的银行账户，具体情况如下：

序号	借款时间	借款金额	对应星源有限实缴出资时间	备注
1	2012 年 6 月	99.98 万美元	2012.6.5 2012.6.28	借款由香港顺达投资有限公司等主体直接汇入香港天幸账户
2	2012 年 9 月	40 万美元	2012.9.24	
3	2013 年 5 月	64.99 万美元	2013.5.14	
合计		204.97 万美元		

通过与吴继勇、张作峰的访谈确认，其拆借给邱卓雄的外汇资金来源于相关主体境外经营所得，并非境内购汇或从境内汇出的外汇。

（2）出资的外汇资金来源合法合规

如上所述，吴继勇、张作峰拆借给邱卓雄的外汇资金来源于相关主体境外经营之合法所得，并非境内购汇或从境内汇出的外汇。根据《国家外汇管理局关于简化境外投资外汇资金来源审查有关问题的通知》（汇发【2003】43 号，已于

2009 年 7 月 13 日失效) 的规定, 投资主体开展境外投资, 需购汇或从境内汇出外汇的, 应事前报所辖地外汇分局 (外汇管理部) 进行外汇资金来源审查。由于上述香港天幸向星源有限出资来源不涉及购汇或从境内汇出外汇, 因此, 无需办理境外投资资金来源审查。

就邱卓雄上述外币借款, 根据当时施行的《外汇管理条例》《境外投资外汇管理办法》《外债管理暂行办法》等规定, 相关法律法规未对境内自然人境外投资作出限制, 亦无境内自然人境外外币借款的相关限制; 但其以该等外汇借款用于香港天幸向星源有限出资事项涉及返程投资的外汇监管, 根据国家外汇管理局 2014 年 7 月 4 日颁布《关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》(汇发【2014】37 号) (下称“37 号文”) 后, 星源有限属于“37 号文”规定的“特殊目的公司”返程投资的企业, 星源有限、邱卓雄先生及陆满芬女士需要办理外汇补登记, 星源有限、邱卓雄先生及陆满芬女士曾多次向相关外汇主管部门申请办理个人外汇补登记但均未能补办, 至香港天幸于 2017 年 6 月股权转让退出, 不再持有星源有限股权, 并于 2018 年 7 月注销完毕, 一直未能成功办理外汇补登记。

香港天幸对星源有限的出资资金均来源于境外借款, 香港天幸持有星源有限期间, 星源有限未进行现金分红, 亦不存在任何其他资金流出境外的情形, 未对我国外汇管理造成重大不利后果。虽然邱卓雄向吴继勇、张作峰借用境外资金返程投资境内公司存在不规范之处, 但根据国家外汇管理局北仑支局出具的《证明》并经查询国家外汇管理局官网 (<http://www.safe.gov.cn>), 邱卓雄先生、陆满芬女士和发行人不存在因违反国家外汇管理相关法律、法规、规章、规范性文件规定而受到行政处罚的情形。

(3) 出借的资金来源及合法合规情况

鉴于吴继勇和张作峰在大陆境内资金周转所需, 邱卓雄、陆满芬分别向其提供相应上述美元借款本金 (按外汇借款时汇率折算) 的人民币借款, 其中 2008-2009 年期间向吴继勇提供了 1,700 万人民币借款, 2012-2013 年期间向张作峰提供了 1,292.35 万人民币借款。

经过与实际控制人的访谈、查阅星源模具厂及兴业卓昌部分经营资料确认，上述人民币借款资金主要来源于实际控制人邱卓雄及陆满芬从业二十多年来的经营所得、薪酬所得、房租收益及其他资产投资收益等。邱卓雄自 1992 年开始从事与模具开发制造相关业务，1992-1997 年通过个人承包方式为客户开发模具产品，获取了第一笔创业资金并于 1997 年设立个体工商户星源模具厂；1997-2005 年通过星源模具厂对外经营，期间年均产值约 400-500 万元；星源模具厂及兴业卓昌自 2007 年起厂房对外出租获取租金收益，2007-2013 年均租金约 50 万元；另外还有多年的薪酬资金、股票资产投资收益等。

实际控制人出借给吴继勇和张作峰的人民币借款均已经各方确认，双方当事人意思表示真实；实际控制人出借的资金是其合法收入的自有资金；吴继勇和张作峰的借款用途系用于自有企业的生产经营，借款用途合法合规；综上，实际控制人历次出借给吴继勇和张作峰的资金来源及行为均合法合规。

4、报告期内发行人的实际控制人涉及的出资资金来源及合法合规情况

报告期内，实际控制人涉及的发行人出资对应的银行账户流水核查情况如下：

序号	项目	银行流水 对应账户归属	资金实际来源
1	2017 年 7 月源星雄以货币方式向星源有限补缴出资额人民币 1,502.72 万元	源星雄	星源有限分红款 星源有限于 2017 年 7 月分红 3,500 万元
2	2017 年 7 月实际控制人通过睿之越向发行人出资 154.05 万元	邱卓雄、陆满芬	
3	2017 年 7 月实际控制人向 21 名睿之越合伙人合计提供借款 583.98 万元用于缴付睿之越出资份额	邱卓雄、陆满芬	

星源有限于 2017 年 7 月分红 3,500 万元，其中约 1,500 万元用于补缴发行人出资，剩余 2,000 万元由源星雄代扣代缴所得税后（1,600 万元）分红给实际控制人邱卓雄和陆满芬，后实际控制人通过睿之越向发行人出资 154.05 万元，考虑到员工一次性全部使用个人自有资金足额缴付股份认购价款具有一定困难，实际控制人向 21 名睿之越合伙人共提供借款 583.98 万元用于缴付睿之越出资份额。经核查，银行流水与上述出资情况和借款情况相符，资金来源合法合规。

5、报告期内，发行人的实际控制人及其关联人和近亲属与吴继勇和张作峰及其关联方、发行人其他股东及其关联方的资金、业务往来

（1）报告期内发行人实际控制人陆满芬存在与吴继勇及其妻子汪晓飞的资金往来情形

吴继勇及其妻子汪晓飞为发行人实际控制人陆满芬好友。报告期内，由于双方共同理财投资、短期资金周转与陆满芬存在资金往来，具体情况如下：

①2017 年初，汪晓飞陆续向陆满芬支付 300 万元人民币用于双方共同理财投资，陆满芬已于 2017 年末将投资本金及收益合计 310.63 万元归还。

②因个人资金周转所需，2017 年 7 月吴继勇向陆满芬借款 19 万元，2018 年 7 月汪晓飞向陆满芬借款 50 万元，上述款项均已归还完毕。

（2）报告期内发行人实际控制人陆满芬存在与股东卓昌投资的合伙人姚芬的资金往来

详见本题回复之“（一）说明对发行人……并就上述事项发表明确意见”之“2、相关个人账户……及合理性”之“（2）相关个人账户与供应商、供应商实际控制人发生的资金往来”相关内容。

除已披露的资金往来、共同财务性投资等相关事项外，报告期内发行人的实际控制人及其关联人和近亲属与吴继勇和张作峰及其关联方、发行人其他股东及其关联方不存在未披露的资金、业务往来或关联关系。

6、是否存在关联交易非关联化情形，发行人股东相关信息披露是否真实、准确、完整

发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深交所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形，不存在股份代持或者疑似代持的情形，不存在未充分披露关联方关系及其交易的情况，发行人股东相关信息披露真实、准确、完整。

【核查情况】

1、核查程序

（1）根据董监高调查问卷、公开信息检索，获取发行人实际控制人及其关联人和近亲属投资或持股情况；

（2）结合对实际控制人的访谈、星源模具厂经营资料、源星雄、睿之越报告期内资金流水情况，核查其实际控制人对发行人历次出资的资金来源及合法合规情况；

（3）查阅外汇出资借款当事人身份证明文件，访谈外汇出资借款当事人，通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）等公开网站检索该等当事人对外投资情况；

（4）查阅外汇出资借款各方签署的《借款情况确认书》，访谈外汇出资借款当事人借款相关情况及是否涉及发行人股份情况；取得外汇出借方的声明文件，查询其对外投资和控制的企业情况，核查发行人的银行流水、记账凭证以及实际控制人的资金流水，确认其投资和控制的企业报告期内是否与发行人及其实际控制人存在资金往来和业务往来，是否存在关联关系；

（5）查阅外汇管理相关法规，走访国家外汇管理局北仑分局并访谈相关部门负责人；

（6）获取外汇主管部门关于发行人报告期内外汇管理的合规证明，查询国家外汇管理局官网核实邱卓雄、陆满芬及发行人是否存在因违反国家外汇管理相关法律、法规、规章、规范性文件而受到行政处罚的记录；

（7）查阅香港天幸银行对账单、部分记账凭证、星源有限历次验资报告、出资凭证，确认星源有限历次出资的资金来源；访谈实际控制人了解其出借人民币的资金来源及出借人民币的部分银行流水记录；查询发行人分红款去向，确认控股股东补足发行人出资的资金来源；

（8）访谈汪晓飞和吴继勇确认与实际控制人陆满芬的往来事由，核查陆满

芬用于投资股票或银行理财的资金记录，并测算投资本金及收益的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

（1）报告期内发行人实际控制人的关联人源星雄和睿之越向发行人的出资分别来源于星源有限分红款、睿之越各合伙人的出资款；实际控制人借予员工用于出资的睿之越资金来源于星源有限的分红款，上述出资及出借的资金来源合法合规。

香港天幸向星源有限以外汇现汇方式的出资资金来源于发行人实际控制人邱卓雄向吴继勇及张作峰的外汇借款，根据相关访谈确认该外汇资金系相关主体境外经营之合法所得，邱卓雄向吴继勇、张作峰借款真实、合法；发行人实际控制人持有的股权历史上不存在代持或未披露的利益安排；发行人实际控制人吴继勇和张作峰历次出借的资金来源于实际控制人从业二十多年来的经营所得、薪酬所得、房租收益及其他资产投资收益等；上述人民币借款均已经邱卓雄、吴继勇和张作峰各方确认；实际控制人出借的资金是其合法收入的自有资金；综上，发行人的实际控制人历次出资或出借的资金来源均合法合规。

（2）报告期内发行人实际控制人陆满芬存在与吴继勇及其妻子汪晓飞、股东卓昌投资的合伙人姚芬的资金往来情形，款项性质主要系共同理财或投资、短期资金周转，均无异常情形。除已披露相关信息外，报告期内发行人的实际控制人及其关联人和近亲属与吴继勇和张作峰及其关联方、发行人其他股东及其关联方不存在未披露的资金、业务往来或关联关系。

（3）发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深交所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形，不存在股份代持或者疑似代持的情形，不存在未充分披露关联方关系及其交易的情况，发行人股东相关信息披露真实、准确、完整。

(三) 说明对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在资金闭环虚增业绩、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就上述事项发表明确意见。

【回复及核查程序】

中介机构说明：

1、针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在资金闭环虚增业绩采取的核查程序、核查覆盖比例和确认比例

(1) 了解发行人资金营运、投资及筹资相关的内部控制，执行穿行测试，并对关键控制进行控制测试，发行人在 2017 年度存在大额现金支付劳务报酬、改变贷款资金用途和协助供应商取得银行借款、关联资金拆借的情况，上述情况仅发生在报告期第一年，发行人及时进行了规范、完善了相关内部控制制度，2018 年度至 2020 年 6 月末相关内部控制运行良好，相关情况发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制情况”之“（三）报告期财务规范性问题及整改情况”进行披露；

(2) 获取并核查包括发行人实际控制人及其关联人和近亲属、董监高（不包含独立董事）、关键岗位人员的资金流水，具体的核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平、核查程序、内容及核查结论等详见本题回复之“（一）说明对发行人实际控制人……事项发表明确意见”相关内容；

(3) 获取发行人《开立银行账户清单》，核对发行人账面银行账户与《开立银行账户清单》是否一致，检查是否存在发行人的银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况。经核查，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况；

(4) 获取并核查发行人资金流水，报告期内收款流水核查比例分别为 81.94%、89.72%、85.25%和 80.65%，付款流水核查比例分别为 78.29%、81.17%、85.62%和 72.69%，检查银行流水的交易对手方与账面记载是否一致，相关收款、付款是否为公司正常业务产生，关注发行人同一账户或不同账户之间是否存在金

额、日期相近的异常大额资金进出的情形，关注交易性质是否具有商业合理性。经核查，报告期内除改变贷款资金用途和协助供应商取得银行借款的情况、关联资金拆借情况外，发行人不存在其他异常资金收款及付款情况；

（5）检查发行人现金明细账，核查发行人报告期内是否存在大额存取现情况，获取大额存现、取现的记账凭证，了解大额存现、取现原因、合理性及必要性。经核查，发行人除 2017 年 1-2 月存在取现支付 349.21 万元奖金、工资的情况外（主要系支付 2016 年度年终奖金 287 万元以及部分员工工资 62.21 万元），不存在其他异常存取现情况；

（6）对发行人客户进行走访、访谈，确认其与发行人实际控制人、董监高、主要关联方是否存在交易、担保、资金往来，报告期走访、访谈的客户比例为 87.69%、81.42%、84.38%和 78.05%。经核查，走访、访谈的客户与发行人实际控制人、董监高、主要关联方不存在交易、担保及资金往来的情况；

（7）对发行人供应商进行走访、访谈，确认其与发行人实际控制人、董监高、主要关联方是否存在交易、担保、资金往来，报告期走访、访谈的供应商比例为 51.68%、68.78%、59.16%和 59.58%（国网浙江省电力有限公司宁波供电公司不接受走访，如果采购总额中不包含电力采购金额，则报告期供应商走访、访谈比例分别为 57.10%、77.10%、65.15%和 64.71%）。经核查，走访、访谈的供应商与发行人实际控制人、董监高、主要关联方不存在交易、担保及资金往来的情况；

2、针对发行人是否存在股份代持等情形采取的核查程序

（1）获取并核查包括发行人实际控制人及其关联人和近亲属、董监高（不包含独立董事）、关键岗位人员的资金流水，具体的核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等详见本题回复之“（一）说明对发行人实际控制人……事项发表明确意见”之“1、发行人实际控制人……重要性水平等”相关内容，核查是否存在大额异常资金往来。经核查，不存在大额异常资金往来情况；

(2) 获取发行人自成立以来的增资文件，包括投资协议、股权转让协议、银行回单、验资报告、公司章程及股东会决议等。经检查，不存在增资人与付款人不一致等异常情况；

(3) 向发行人所有股东确认其持有发行人的股权以及其自身的股权是否存在委托、受托持股的情况。经股东确认，所有股东不存在上述情况；

(4) 核查星源有限分红后分红款的资金去向，取得发行人实际控制人将分红款出资发行人、出资睿之越、购买理财产品的相关证据。经核查，除发行人实际控制人将分红款借给睿之越合伙人用于认缴出资外，不存在将分红款转给他人持有的情形；

(5) 对发行人客户和供应商进行走访、访谈，核查主要客户、供应商是否存在直接或间接持有发行人及利益相关企业股权的情况，主要客户、供应商及其董事、监事、高级管理人员、负责采购或销售的关键人员与发行人及发行人利益相关方是否存在具有影响的其他利益安排或关系，走访、访谈比例详见本小题相关回复。经走访、访谈确认，除宁波耀明机械有限公司实际控制人的配偶姚芬与发行人的实际控制人陆满芬存在资金往来外，相关客户、供应商及其董事、监事、高级管理人员、负责采购或销售的关键人员不存在上述情况。姚芬与陆满芬的资金往来情况详见本题回复之“（一）说明对发行人实际控制人……事项发表明确意见”相关内容，该资金往来不涉及发行人实际控制人与姚芬的其他利益安排或股份代持。

【核查结论】

经核查，保荐机构及申报会计师、发行人律师认为：

2017 年初，发行人因改变贷款资金用途存在将银行借款资金转给兴业卓昌后转回的资金回流情况，除此以外，发行人报告期内不存在其他资金闭环回流的情况，发行人报告期内不存在虚增业绩的情况；发行人股权不存在股份代持情况。

2.关于行业发展及业务成长性

审核问询回复显示，报告期内发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因包括：镁合金在汽车行业应用目前仍处于导入期向成长期过渡阶段，镁合金产品的研发周期相对较长，产能限制大中型镁合金产品的发展，产品类型及产品结构影响，部分镁合金产品对应车型销量下滑。后发行人又分析认为：镁合金产品在手订单量稳定、在研产品丰富，业务具备成长性；发行人所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力等未发生重大变化；驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性。

报告期内，公司产能利用率分别为 77.58%、52.66%、71.04%和 67.54%。2019 年，公司镁合金压铸产品的产量及销量分别为 270.49 万件和 266.58 万件，本次募集资金投资项目完全达产后拟新增年产能 480 万件/套。

请发行人：

（1）结合报告期内发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因，进一步分析说明发行人业务具备成长性，所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力等未发生重大变化，驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据是否充分，前后表述逻辑是否一致。

（2）结合镁合金行业的竞争和发展情况、市场空间及发行人市场规模、新增订单、核心竞争力及竞争优劣势等，进一步分析并披露发行人未来市场规模开拓、业务成长等方面存在的不确定性因素，并作重大风险揭示。

（3）结合报告期内产能和产销率情况等，进一步分析披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并作重大风险揭示。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

（一）结合报告期内发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因，进一步分析说明发行人业务具备成长性，所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力等未发生重大变化，驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据是否充分，前后表述逻辑是否一致。

发行人补充说明：

1、报告期内发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因

报告期内公司镁合金业务收入占比下降主要因为①受中美贸易摩擦等因素影响镁合金产品单价下降，②铝合金新增受托加工偶发性业务，③铝合金整体收入规模较小而新增铝合金产品（脚踏板骨架）规格较大导致铝合金收入规模增加较多，④疫情导致主要镁合金产品对应汽车销售下降。上述导致报告期内发行人镁合金产品收入占比下降的因素大多为短暂性或偶发性因素，并未改变公司以镁合金业务为主的收入和毛利贡献结构。相对铝合金在汽车行业已进入较大应用的成熟阶段，镁合金在汽车行业应用目前仍处于导入期向成长期过渡阶段，大规模的应用需要一段实践过程，报告期内发行人镁合金业务收入呈增长趋势，但增速不及铝合金业务，导致其收入占比下降。随着汽车轻量化和新能源汽车的快速发展和政策利好推动镁合金应用增长，发行人镁合金业务增长的态势不会改变，未来发展前景广阔。

2、发行人业务具备成长性，所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力等未发生重大变化，驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性

（1）发行人所处行业市场空间广阔

公司的主要营业收入源自镁合金、铝合金精密铸件产品，主要应用于汽车领域。汽车轻量化和新能源汽车是汽车行业发展趋势，推动轻型材料的创新应用，镁合金、铝合金市场空间广阔。根据《节能与新能源汽车技术路线图》的规划，未来十年单车用镁量和单车用铝量均快速增长。

（2）发行人形成完备的核心技术体系且具有先进性

经过多年技术探索与积累，公司自主研发并构建了涵盖压铸成型、后道处理、精加工、检测控制完整生产链条的核心技术体系。其中，公司在模具与夹具研发设计以及产品精加工方面形成较强的技术优势，有效解决复杂零部件的生产难点，成为公司核心竞争力的主要体现。公司核心技术在报告期内已得到规模化生产应用并将持续优化提升。

（3）发行人上下游供求关系稳定

公司所处行业生产所需的主要原材料镁合金、铝合金供给充足，现阶段受到镁合金、铝合金短缺影响的可能性较小。公司压铸产品主要应用于汽车、电动自行车和园林机械等行业，其中七成左右的产品用于汽车行业。公司所处行业上游供给充足，下游需求回稳，上下游供求关系未发生重大变化。

（4）发行人具有优质的客户资源

公司主要产品最终应用于特斯拉、福特、克莱斯勒、奥迪等国际知名品牌汽车。公司已通过一级、二级供应商认证并进入其汽车零部件供应体系，经过多年的合作建立了相对稳定、相互依赖的合作关系。公司积累的优质客户资源将是保证未来业绩稳定和持续发展的重要支撑。

（5）发行人产品结构多元化发展

报告期内，公司主要产品以镁合金汽车车灯散热支架为主。随着新开发项目陆续进入量产阶段，公司产品结构多元化发展，包括汽车中控台骨架、汽车仪表盘支架、汽车脚踏板骨架、汽车自动驾驶模组零部件、电动自行车变速器箱体等。

（6）驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性

驱动公司业绩增长的核心要素主要包括镁合金、铝合金新材料在汽车轻量化及新能源汽车领域的应用前景广阔、技术研发优势以及充足的在研产品。尽管公司业务发展过程中面临镁合金市场应用增速可能不及预期、中美贸易摩擦影响公司北美市场的开拓、行业竞争加剧影响公司未来盈利水平等风险因素，但结合国

家战略发展方向、行业政策支持导向、发行人自身的技术沉淀和对研发的持续投入、在研项目情况等，发行人业绩增长具有可持续性。

3、发行人前后表述逻辑一致

①镁合金业务收入占比下降但规模呈现增长

2017-2020 年，公司镁合金业务收入分别为 8,350.59 万元、6,792.81 万元、9,241.40 万元、10,628.42 万元，铝合金业务收入分别为 2,550.14 万元、2,566.14 万元、3,861.04 万元、4,652.13 万元。由于镁合金在汽车行业应用目前仍处于导入期向成长期过渡阶段，现阶段镁合金应用市场规模仍然较小不及铝合金应用市场规模等原因，发行人镁合金产品的收入增速不及铝合金业务，导致其收入占比下降，但公司镁合金业务收入规模呈现增长，2018-2020 年的复合增长率为 25.09%。

②现阶段镁合金市场增速不及铝合金业务，但未来市场空间广阔

根据《节能与新能源汽车技术路线图》中关于汽车轻量化技术路线图的规划，2016-2020 年为第一阶段，重点发展超高轻度钢和先进高强度钢技术；2021-2025 年为第二阶段，以第三代汽车钢和铝合金技术为主线，实现铝合金零部件的批量生产和产业化应用，同时加大对镁合金和碳纤维复合材料零件部的应用比例；2026-2030 年为第三阶段，重点发展镁合金和碳纤维复合材料技术，实现相关零部件的大范围应用。现阶段镁合金市场增速不及铝合金业务，但随着汽车轻量化进程的推进，新能源汽车的快速发展，镁合金应用技术的逐渐成熟以及性价比的提升，镁合金将具有较为广阔的市场空间。公司一直将镁合金压铸产品在汽车上的应用作为研发重点，截至 2020 年末，公司在研的 71 个产品中有 39 个镁合金项目，占比为 54.93%。公司镁合金在手订单量稳定、在研产品丰富，镁合金业务具备成长性。

③镁合金、铝合金业务共同发展以及募投项目的推进保障发行人业务增长

2017-2020 年度镁合金业务、铝合金业务和模具收入均呈增长趋势，同时发行人现有产品收入规模相对稳定，新量产产品不断增加，产品结构和客户结构持

续优化，在研项目和产品储备丰富。随着公司募集资金投资项目的建设推进，公司购置了大型压铸机及精加工设备，为在研项目的后续量产需求及新项目的开发承接奠定基础，保障公司业务进一步增长。

综上，发行人业务具备成长性，所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力等未发生重大变化，驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据充分，前后表述逻辑一致。

（二）结合镁合金行业的竞争和发展情况、市场空间及发行人市场规模、新增订单、核心竞争力及竞争优劣势等，进一步分析并披露发行人未来市场规模开拓、业务成长等方面存在的不确定性因素，并作重大风险揭示。

发行人补充说明：

1、镁合金行业的竞争和发展情况、市场空间情况

（1）“节能减排”以及新能源汽车的发展驱动轻量化进程

2016 年中国汽车工程学会发布《节能与新能源汽车技术路线图》提出：至 2020 年，乘用车新车平均油耗 5.0 升/百公里，2025 年 4.0 升/百公里，2030 年 3.2 升/百公里。国外政府也对汽车能源消耗和污染排放制定了高压限制，2020 年欧盟、日本汽车百公里耗油目标降至 3.8L、4.9L。而轻量化是节能减排最有效的措施：车重每减少 100g，燃油车百公里油耗可减少 0.3-0.6L；车重每减少 50%，CO₂ 排放量可减少 13%；整车质量降低 10%，燃油效率可提高 6-8%。因此“节能减排”号召将进一步推动轻量化进程。

根据 2020 年 11 月发布的《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》，到 2025 年纯电动乘用车新车平均电耗降至 12.0 千瓦时/百公里，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右。新能源汽车除了没有发动机外，其他零部件与普通汽车并无本质差异，然而目前新能源汽车市场受制于续航里程与价格的平衡，电池数量及能量密度的提升短期内均较难实现，为追求降低电耗对轻量化材料的需求更加迫切。若新能源汽车每减少重量 100kg，续航里程可提升 10-11%、电池成本减少 20%、日常损耗成本减少 20%，因此材料轻量化成为解

决新能源汽车难题的关键路径。随着人们消费观念与环保意识的转变，未来新能源汽车快速发展将拉动轻材料产业迅速成长。

（2）镁合金行业的发展得益于汽车轻量化进程的推进

汽车轻量化主要目标是轻质材料代替钢铁，最初是由铝合金对钢铁材料的替代，而随着镁合金压铸技术不断进步、良率逐渐提升，镁合金结构件对铝合金结构件的替代使得汽车轻量化更进一步。镁合金密度之低仅次于价格昂贵的碳纤维材料，强度高于铝合金和钢，比刚度远超工程塑料，具有良好的铸造性和抗震减噪能力，且能 100%回收利用，诸多优势使得镁合金成为汽车轻量化最重要的材料之一。

我国于 2016 至 2017 年提出的供给侧改革有效出清钢铁过剩产能，使得钢价涨幅远超镁、铝，原材料成本差距大幅改善，镁铝之间的成本也得到有效缩减。随着镁产业日渐成熟，未来在汽车轻量化领域的应用将更加广阔。汽车是镁合金最重要的下游，然而我国千人汽车保有量较低，产品轻量化也处于相对落后水平。根据 2015 年相关数据，相比美国平均每辆车消耗镁合金 3.8kg、日本 9.3kg、欧洲 14kg 以上，我国单车耗镁仅 1.5kg。国家轻量化发展目标指出：2020 年我国单车镁合金用量须提升至 15kg，2030 年我国单车镁合金用量须提升至 45kg。目前来看，在镁合金轮毂等相对较大的部件普及之前，2020 年单车镁合金目标在部分车型上或能够实现，平均单车镁合金用量达到 15kg 仍存难度，但未来随着我国汽车保有量的不断突破，轻量化水平跟上国际步伐，单车用镁增量空间有望进一步打开。

（3）镁合金市场的竞争情况

在镁合金市场领域，万丰奥威收购的加拿大镁瑞丁公司是镁合金压铸业务的全球领导者，拥有行业尖端核心技术。我国大多数镁合金压铸企业产能规模均较小，整个行业内具有规模优势的企业相对较少，只有少数企业具备产品方案设计、模具设计与制造、压铸及精加工工艺控制等多个环节的整体能力。公司镁合金业务目前的主要竞争对手包括万丰奥威、云海金属、宜安科技等。根据公开信息，万丰奥威自 2015 年收购加拿大镁瑞丁公司后进军国内外的镁合金压铸行业；云

海金属为国内原材料镁锭最大的供应商，其自身的镁合金压铸业务主要集中在方向盘骨架，2019 年云海金属收购了重庆博奥扩张镁合金业务版图；宜安科技原先主要从事镁合金 3C 领域业务，近年来开始转向新能源汽车相关的镁合金业务。

随着汽车轻量化发展，镁合金精密压铸件开阔的行业应用前景正在吸引新的竞争者加入，初具规模的企业凭借先发的技术优势和成功产品的经验效应可以获取更多的业务机会，未来行业结构将逐步调整，行业集中度将逐渐提高。

2、发行人市场规模、新增订单情况

（1）发行人市场规模

①2025 年汽车产量测算

发行人的市场规模与下游汽车行业紧密相关。公司的产品主要应用于乘用车，2017 年至 2019 年全球及我国的乘用车产量如下：

单位：万辆

乘用车产量	2017 年度	2018 年度	2019 年度
全球	7,288.31	7,175.09	6,714.92
中国	2,483.14	2,348.87	2,134.21

数据来源：Wind 经济数据库

鉴于 2017 年至 2019 年全球及中国乘用车产量总体保持平稳，我们以 2017 年至 2019 年全球及我国乘用车产量的平均值作为 2025 年测算取值，即全球和我国乘用车产量分别为 7,059.44 万辆和 2,322.07 万辆。

根据《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》，到 2025 年新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右，据此 2025 年我国新能源乘用车的产量测算为 464.41 万辆。

②镁合金市场容量预测

目前，公司汽车类镁合金产品主要包括汽车中控台零部件、汽车显示系统零部件、汽车车灯零部件、汽车座椅扶手零部件以及新能源汽车变速器壳体零部件。根据公司与主要客户签订的产品定点通知书、销售合同及销售订单等，获取公司

主要产品的销售单价，具体情况如下：

产品名称	单车使用的产品平均价格（元/辆）	主要应用车型
汽车中控台零部件	160	乘用车
汽车显示系统零部件	80	乘用车
汽车车灯零部件	30	乘用车
汽车座椅扶手零部件	135	乘用车
新能源汽车变速器壳体零部件	640	新能源乘用车

根据上述测算的乘用车产量、新能源乘用车产量以及产品单价，假定 2025 年上述镁合金汽车零部件的应用渗透率分别为 10%、30%和 50%，预计 2025 年与发行人现有产品相关的全球及我国的市场规模分别如下：

产品名称	2025 年与发行人现有产品相关的市场规模（万元）					
	渗透率 10%		渗透率 30%		渗透率 50%	
	全球	我国	全球	我国	全球	我国
汽车中控台零部件	112,951.04	37,153.12	338,853.12	111,459.36	564,755.20	185,765.60
汽车显示系统零部件	56,475.52	18,576.56	169,426.56	55,729.68	282,377.60	92,882.80
汽车车灯零部件	21,178.32	6,966.21	63,534.96	20,898.63	105,891.60	34,831.05
汽车座椅扶手零部件	95,302.44	31,347.95	285,907.32	94,043.84	476,512.20	156,739.73
新能源汽车变速器壳体零部件	-	29,722.50	-	89,167.49	-	148,612.48
合计	285,907.32	123,766.33	857,721.96	371,298.99	1,429,536.60	618,831.66

注：未查询到全球新能源乘用车 2017-2019 年数据。

由上述相关预测可知，发行人在车用镁合金产品领域具有较为广阔的市场空间，随着近年来仪表盘支架、中控台骨架等镁合金结构件在汽车市场逐渐普及，汽车单车用镁量持续提升。2025 年，若相关部件的渗透率为 10%，则与发行人现有产品相关的全球和国内的镁合金市场规模为 28.59 亿元、12.38 亿元；若相关部件的渗透率为 30%，则与发行人现有产品相关的全球和国内的镁合金市场规模为 85.77 亿元、37.13 亿元；若相关部件的渗透率为 50%，则发行人现有产品相关的全球和国内的镁合金市场规模为 142.95 亿元、61.88 亿元。国内主要从事镁合金汽车零部件业务且具有一定规模和竞争力的企业不多，目前主要竞争对手包括云海金属、上海镁镁（万丰奥威子公司）、宜安科技等。发行人凭借自身的

技术实力和先发经验，在镁合金汽车零部件领域具有一定的竞争优势。

除了汽车零部件领域，发行人近两年亦加强针对性地开拓电动自行车客户对于镁合金精密压铸件的需求，目前已开发数十件镁合金电动自行车车身零部件并实现部分销售收入。未来公司计划继续推进镁合金在电动自行车领域的应用扩展，培育新的市场。

综上，发行人镁合金应用领域市场广阔。

（2）发行人新增订单

截至 2020 年末，发行人在研产品共计 71 个。自 2021 年初至本问询函回复出具日，发行人新增 7 个在研产品，分别如下：

产品名称	产品类别
21.6 寸镁合金背板	汽车显示系统零部件
M25 左箱体（镁合金）	电动车零部件
M25 左箱体（镁合金）	电动车零部件
M25 轴承盖（镁合金）	电动车零部件
11.6 寸铝合金 1.5 后盖	汽车显示系统零部件
11.6 寸铝合金 1.0 后盖	汽车显示系统零部件
01SL-2 前组合灯 slimline 模组调光支架 B（铝合金）	汽车车灯零部件

与此同时，截至本问询函回复出具日，发行人汽车动力总成零部件四个在研产品（集成壳体小总成、电机端盖、变速器壳体、观察窗盖板）已完成软模阶段的研发，进入硬模阶段。

公司在合作过程中凭借突出的研发能力赢得客户的信任，持续为主要客户开发新产品，进一步加强了双方的合作基础，也将为公司带来未来的潜在收益。因此，凭借开发过程中积累的先发技术优势和双方深入的合作关系，公司目前与客户合作开发的新产品有望在未来给公司带来持续的新增订单，形成持续的收入。

3、发行人核心竞争力及竞争优势

公司经过多年的技术沉淀，在产品设计优化能力、模具和夹具研发能力、镁合金压铸安全生产技术及管控经验、复杂薄壁镁合金铸件加工技术、生产成本控

制能力方面拥有一定的技术研发优势，同时公司拥有镁合金压铸市场先发优势、核心业务一体化优势、快速响应优势、质量控制优势和客户优势等竞争优势，为公司维持现有客户及产品的稳定性，开发新客户新项目以及业务成长提供了保障。但由于公司整体规模较小、相对主要竞争对手知名度较低、高端技术人才储备不足、产能受限以及融资渠道单一等竞争劣势可能对公司未来市场规模开拓和业务成长带来不利影响。

4、发行人未来市场规模开拓、业务成长等方面存在的不确定性因素

公司未来业务规模开拓及业务成长可能面对镁合金应用增速不及预期、下游汽车行业产销规模下降、行业竞争加剧、中美贸易摩擦加剧、新产品研发失败等不确定性因素。

（1）镁合金应用增速不及预期的风险

根据《中国轻量化技术发展路线图规划》，2021-2025年，铝合金在汽车零部件中的规模化应用是汽车轻量化发展的重点，因此现阶段镁合金在汽车零部件中的增长主要来源于部分零部件（例如汽车方向盘骨架、仪表盘骨架等）应用比例的提升；同时，镁合金材料存在耐腐蚀性、高温蠕变性和强度有待提高，加工成本较铝合金高等瓶颈和制约因素；整车厂商对大规模的镁合金替代应用仍需要一段实践过程，新材料的应用推广往往存在不确定性；**由于我国镁合金汽车零部件的规模化应用处于起步阶段，多数镁合金精密零部件为在新款/改款车型中进行创新开发应用，产品研发周期较长。**

综上，若镁合金替代应用速度不及预期，可能会加剧市场竞争并对公司经营规模及盈利能力的增长造成不利影响。

（2）下游汽车行业产销规模下降的风险

公司主要产品应用于汽车行业，因此公司业务发展与全球汽车行业的发展状况紧密相关。汽车行业与宏观经济关联度较高，当宏观经济处于上升阶段时，汽车行业发展迅速、汽车消费活跃；反之当宏观经济处于下降阶段时，汽车行业发展放缓，汽车消费萎缩。2011年至2017年，全球汽车销量持续增长，年复合增

长率为 3.42%，但受宏观经济的影响，增速有所放缓。2018 年、2019 年，受欧洲、中国及美国等主要汽车市场汽车产销基数下滑的影响，全球汽车销量分别同比下降 0.63%、3.95%。汽车行业目前面临较大的下行压力，若未来经济增速持续放缓，汽车产销量可能进一步下滑，将对公司的经营业绩产生不利影响。

（3）行业竞争加剧的风险

近年来，日益严格的节能减排标准以及新能源汽车的快速发展均对汽车轻量化提出更为迫切的需求，镁合金作为目前商用最轻的金属结构材料在汽车轻量化领域的应用亦快速增长。这必将吸引更多企业进入镁合金压铸行业或促使现有镁合金压铸件生产企业扩大产能，未来的市场竞争将会加剧。虽然公司经过多年研发生产经验积累，具有一定的先发优势，但随着行业竞争加剧，公司市场开拓以及产品盈利水平将受到一定影响。

（4）中美贸易摩擦加剧的风险

在汽车零部件全球化采购的发展趋势下，进口国的关税政策直接影响外销产品的市场需求。近三年一期，公司出口美国产品收入分别为 8,039.23 万元、5,466.21 万元、7,925.13 万元和 3,244.50 万元，占主营业务收入比例分别为 69.03%、52.51%、54.71%、47.19%。2018 年以来，中美贸易关系紧张，美国陆续对华产品加征关税，公司出口美国产品关税由零提升至 25%。若未来中美贸易摩擦进一步升级，将对公司盈利能力以及北美市场开拓产生不利影响。

（5）新产品研发失败的风险

持续的产品研发服务驱动公司业务的健康发展。公司建立了符合行业标准的完整的新产品开发流程并严格执行。由于公司产品为非标准定制化产品**且产品创新程度高开发难度大**，公司需要根据不同行业、不同客户需求进行开发，新产品开发通常需要一定时间，在新产品未取得最终认可之前均存在研发失败的风险。如果公司在新产品研发过程中始终未能达到客户要求，公司将面临新产品研发失败的风险，对公司业务的拓展产生不利影响。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、

经营风险”进行补充披露，并于“重大事项提示”之“一、提醒投资者特别关注的风险”进行风险揭示。

（三）结合报告期内产能和产销率情况等，进一步分析披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并作重大风险揭示。

发行人补充说明及披露：

1、报告期内发行人产能和产销率情况

报告期内，发行人的产能及产销率如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
产能/理论工时 (万小时) ①	17.05	32.38	25.48	20.16
产量/耗用工时 (万小时) ②	11.52	23.01	13.42	15.64
产能利用率(%) ③=②/①	67.54	71.04	52.66	77.58
产量(万件) ④	226.85	503.50	444.35	469.94
销量(万件) ⑤	206.94	490.90	423.45	448.29
产销率(%) ⑥=⑤/④	91.22	97.50	95.30	95.39

报告期内，公司镁合金、铝合金业务均呈现增长。由于镁合金、铝合金主要设备具有通用性，公司计划募投项目建成后将现有厂区设备用于生产铝合金项目，新厂区设备用于生产镁合金项目，因此后续说明募投项目产能消化时，以镁合金、铝合金合计产销量作为计算基础。

2、募投项目的必要性、合理性

（1）募集资金投资项目的必要性

①满足公司日益增长的订单需求

近三年，公司业务规模快速增长，营业收入从 11,804.91 万元增长至 14,699.23 万元，复合增长率为 11.59%；另一方面，公司的客户也得到进一步拓展，报告期内新增主要客户 JAC、马勒、安波福的订单量逐步增长；除此之外，截至本问

询函回复出具日，公司正在研发的产品共 66 个，大部分在研产品预计在未来两年将陆续量产，公司业务规模将保持进一步增长。公司在新项目的承接过程中，尤其对于预计未来量产的项目，客户除了要求公司具有较强的研发能力及技术实力外，亦对公司的生产能力提出很高的要求，因此，公司需不断增加生产能力，预备产能以满足客户的需要。

报告期内，公司的产能利用率分别为 77.58%、52.66%、71.04%、**67.54%**，因公司的产品型号多、同种型号的产品订单不连续且各型号产品耗用的设备时间不一致等原因，会出现公司个别月份产能利用率较高而个别月份产能利用不足的情况，导致全年综合产能利用率不高，但个别月份公司产能利用率已饱和，如 2019 年 5 月产能利用率为 107.8%、2019 年 12 月产能利用率为 101.5%，2020 年 7 月产能利用率为 101.23%。为保证订单高峰时期的正常供应以及未来业务发展，公司需要增加产能。

近三年，公司的产销率分别为 95.39%、95.30%和 97.50%，一直保持较高水平且呈增长态势。公司募集资金投资项目设计产能为 480 万件/套产品，建设完成到完全达产的爬坡时间为 5 年，产能的复合增长率为 13.80%。2018-2020 年，公司压铸产品销量分别为 423.45 万件、490.90 万件、534.26 万件，复合增长率为 12.32%，与募投项目新增产能的复合增长率基本相当。另一方面，从公司在手订单及在研产品测算预计 2021-2024 年，每年新增产品销量较 2020 年度增加约 139 万件、233 万件、413 万件以及 494 万件（以客户产品预示产量测算，最终销量取决于对应车型实际推出的时间以及车型销量情况）；未来几年公司将持续加大研发投入和项目开发力度消化新增产能。综上募投项目新增产能处于合理范围。

②进一步优化公司产品结构

报告期内，公司生产销售的主要产品为镁合金车灯散热支架以及汽车座椅扶手结构件，产品种类相对单一且大多属于中小型汽车零部件。根据镁合金压铸市场方向及客户需求分析，伴随公司镁合金压铸技术的不断成熟，未来三至五年公司计划在扩大现有产品生产规模的同时积极向镁合金汽车显示系统零部件、中控

台零部件等大中型汽车零部件方向延伸。报告期内，公司大中型零部件的收入占比逐年提升，目前大吨位压铸设备及大型加工中心设备的短缺以及厂房面积的限制制约了公司产品结构优化升级的步伐，本项目投资建设中将引进大型压铸和精密加工设备，促进优化产品结构，丰富产品种类。

③进一步提升公司新产品、新工艺的研发创新实力

公司经过十余年镁合金精密压铸件行业的深耕细作，目前已经具备了较强的研发能力，在产品设计优化、模具夹具研发、压铸成型技术、精密加工技术等方面均形成了较强的技术储备，但研发场地、研发设备及研发人员的不足制约了公司研发水平的进一步提升，难以适应公司未来业务发展的需要。通过技术研发中心建设项目，公司将加大对研发场地、研发软硬件设备等方面的投入，引进高端技术人才，完善技术研发创新体系，进一步提升公司新产品、新工艺的研发创新实力，增强公司整体研发水平。

④不断增强公司核心竞争力

镁合金具有密度低、比强度高、阻尼性好、铸造性能佳等优良性能，可以有效减轻汽车自重、节约油耗、降低排放、提高汽车性能，是极佳的轻量化材料。近五年来，随着汽车轻量化政策的持续大力推行和新能源汽车产销量的迅速增长，镁合金压铸技术难点的不断克服，全国镁合金产销量快速增长，镁合金在汽车行业的运用增速明显。公司经过十余年对镁合金精密压铸件的研发生产，目前已批量为特斯拉、克莱斯勒、福特、奥迪等汽车品牌提供镁合金汽车零部件。公司在镁合金精密压铸件领域的先发优势，有利于本项目的实施，项目的成功实施亦有助于增强公司核心竞争力，提升公司市场地位，提高公司持续盈利能力。

（2）募集资金投资项目的可行性

①项目建设符合我国相关产业政策和发展规划

本项目主要生产应用于汽车轻量化以及新能源汽车的高强镁合金精密压铸件，项目建设符合我国相关产业政策和发展规划。2016年12月，工信部、国家发改委、科技部、财政部联合发布的《新材料产业发展指南》将“节能与新能源

汽车材料”列为重点应用领域急需的新材料；指出加快镁合金在汽车仪表板及座椅骨架、转向盘轮芯、轮毂等领域应用，支撑汽车轻量化发展。2019 年 10 月，国家发改委颁布《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，在鼓励类有色金属项目中，将“高性能镁合金及其制品”首次列入新材料产业，将“镁合金”列入轻量化材料应用领域，认同了镁合金在汽车轻量化中的重要作用和发展潜力。

②募集资金投资项目具备良好的市场前景

A.镁合金压铸产品市场前景广阔

随着全球环境问题的日益加剧，汽车工业面临日趋严峻的环保问题。通过现代设计方法对汽车结构进行优化、采用新型轻质结构材料以实现汽车的轻量化发展，对提高燃油经济性、促进节能减排等方面具有非常重要的现实意义。

目前主要的轻量化材料包括高强度钢、铝合金、镁合金、碳纤维等。其中，镁合金是目前商用最轻的金属结构材料，被誉为 21 世纪的绿色工程材料，具有密度低、比强度高、阻尼性好、可铸性佳、高阻尼系数等优良性能，可以有效减轻汽车自重、节约油耗、降低排放、提高汽车性能。根据轻量化材料减重情况，使用镁合金替代钢铁、铝合金均可以实现较好的减重效果。

轻量化材料减重情况

轻量化材料	被替代材料	减重率
高强度钢	钢	10%
铝合金	钢、铸铁	40%-60%
镁合金	钢、铸铁	60%-75%
镁合金	铝合金	25%-35%

数据来源：新材料在线

铝合金于 20 世纪 70 年代开始规模化应用于汽车工业，目前处于迈向成熟期的发展阶段。镁合金在 20 世纪中期受到行业技术的限制，其耐腐蚀性差、熔炼环节易发生氧化等问题均未得到较好的解决，其在汽车行业的应用未得到明显的发展。20 世纪 90 年代起，镁合金应用领域的技术突破有效解决其耐蚀性及易氧化问题，镁合金汽车零部件的使用开始增长，目前正处于导入期向成长期的过渡

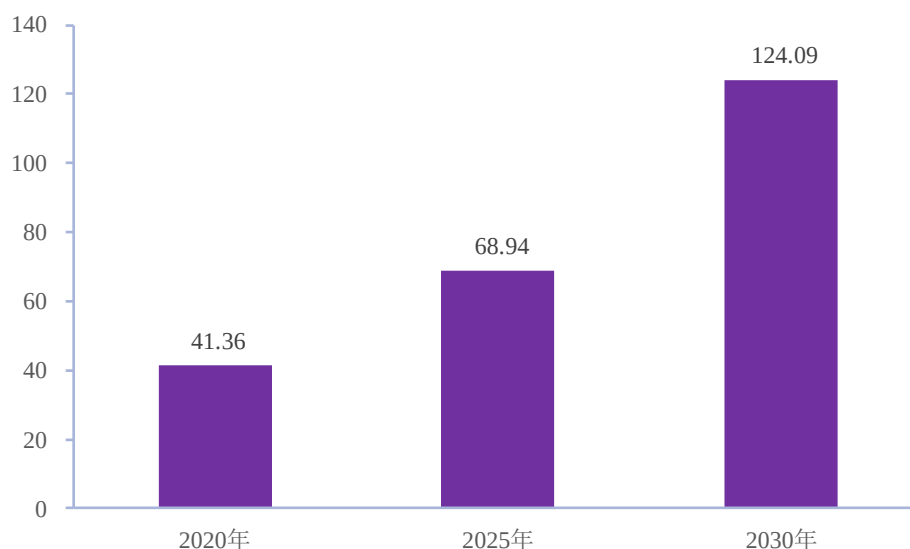
阶段，市场发展潜力可观。根据中国汽车工程学会发布的《节能与新能源汽车技术路线图》，到 2020 年，镁合金在乘用车中材料重量的比例将增加至 1.2%。

中国轻量化技术发展路线图规划

项目	2020 年	2025 年	2030 年
车辆整备质量	较 2015 年减重 10%	较 2015 年减重 20%	较 2015 年减重 35%
镁合金	单车用镁量达到 15kg	单车使用镁合金 25kg	单车使用镁合金 45kg
铝合金	单车用铝量达到 190kg	单车用铝量超过 250kg	单车用铝量超过 350kg
新能源汽车	新能源汽车占总销量 7%以上	新能源汽车占总销量 15%以上	新能源汽车占总销量 40%以上
乘用车新车整体油耗	降至 5L/100km	降至 4L/100km	降至 3.2L/100km
纯电动乘用车续航里程	300km	400km	500km
铝合金整车占比	15%	20%	30%
镁合金整车占比	1.2%	2%	4%

我国作为汽车零部件生产大国，预计到 2030 年镁合金汽车压铸件市场容量将达 124.09 万吨。

中国镁合金汽车压铸件市场容量预测（万吨）



测算方法：中国镁合金汽车压铸件市场容量=单车用镁量*汽车销量；2020 年、2025 年、2030 年单车用镁量=中国轻量化技术发展路线图规划单车用镁量计划值；2020 年、2025 年、2030 年汽车销量以 2017 年至 2019 年中国汽车平均销量估算。

因此，随着镁合金对钢与铝合金的逐步替代、单车用镁量的逐步上升，镁合

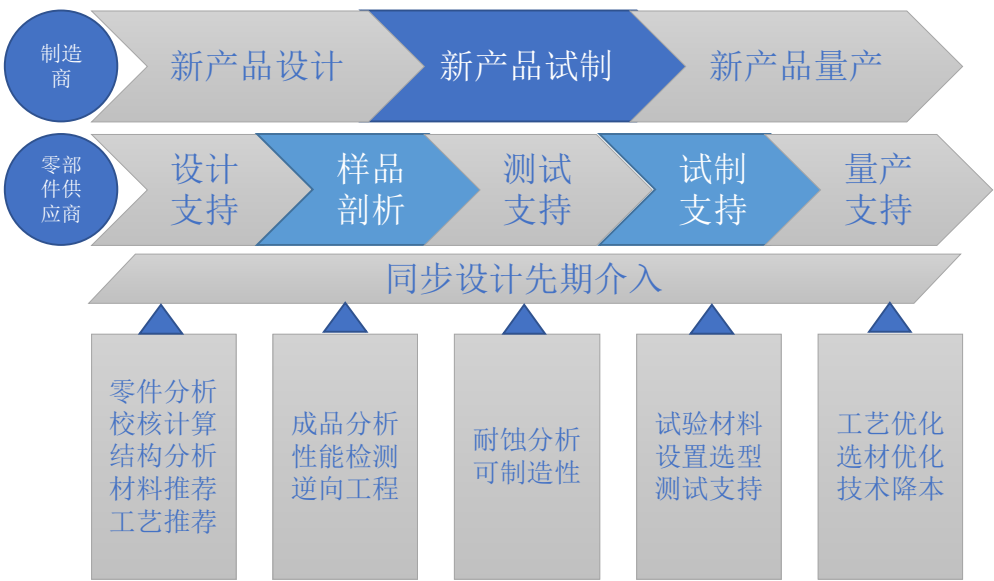
金压铸产品市场前景广阔。

B.EVI 模式的发展有助于镁合金零部件应用

EVI 模式（Early Vendor Involvement）指汽车零部件供应商从新车产品设计先期就介入合作，开展标杆车用材解析、技术降成本方案、零部件可制造性分析和样件试制评估，将汽车零部件材料的选用与整车设计紧密捆绑一起。

镁合金零部件此前未能得到广泛应用主要由于以下三项原因：①产品生产技术瓶颈；②价格较高；③整车厂商的认可度。随着镁合金生产以及加工工艺的逐渐进步与成熟，镁合金价格趋于合理和稳定，前两点问题已经逐渐消弭，而由于整车厂商在零部件设计开发时就需要整体考虑力学性能和承载情况，若开发期已使用钢制和铝合金零部件，后续生产较少使用新材料零部件进行替换。

EVI 模式路线图



资料来源：国联证券研究所

近年来，随着汽车尤其是轿车进入多元化、个性化发展阶段，汽车生产企业更多地依靠新车型上市来争取市场份额，新车种类不断增加，开发周期不断缩短，配合 EVI 模式，有助于推动镁合金在汽车轻量化以及新能源汽车上的试用和批量应用。EVI 模式的发展将从根本上促进镁合金应用的发展，加速镁合金替代钢材、铝合金的速度。

③长期的经验积累和技术能力为项目实施提供技术基础

镁合金精密压铸件的生产包括产品方案设计、模具设计与开发、压铸工艺控制、精密化加工等多个环节。公司从事精密压铸行业多年，不断深耕镁合金精密压铸技术研发、推进生产设备升级，目前公司已掌握镁合金精密压铸生产的各项技术，在模具设计开发、压铸、检测各个环节形成了专有技术，并获得 1 项发明专利和三十余项实用新型专利；公司产品已成功应用于特斯拉、奥迪、福特、克莱斯勒、讴歌等国际知名品牌汽车并获得客户一致好评。公司具备一体化产业链布局，形成了成熟的技术开发模式，储备了丰富的自主研发经验，为项目实施提供了良好的技术基础。

④正在研发项目及潜在新增项目为募投项目产能消化提供支撑

报告期内，公司在巩固和加强现有主要产品的同时，还积极探索多元化的产品结构，拓展产品的其他应用领域。截至本问询函回复出具日，公司正在开发的产品共 66 个，包括汽车车灯零部件、汽车座椅扶手零部件、汽车显示系统零部件，汽车中控台零部件等，上述项目的顺利开展为募投项目产能消化提供重要支撑。

2、募投项目产能消化方面存在的不确定性及对业绩可能产生的负面影响

（1）募投项目产能消化方面存在的不确定性是公司消化产能的措施

由于募集资金投资项目需要一定的建设周期，在短期内难以全部产生效益。如果未来公司面临的外部环境发生重大不利变化或公司在技术创新、产品研发、市场开拓等方面未能达到预期，将可能导致部分产品滞销、生产设备闲置等情况的出现。公司为消化新增产能，将采取以下措施：

①加大研发投入力度，为新增产能消化提供技术支持

公司经过多年的技术经验积累，已系统性掌握了多项核心技术，公司自主研发并构建了涵盖压铸成型、后道处理、精加工、检测控制完整生产链条的核心技术体系。同时，公司紧跟行业技术和产品发展趋势，积极投入镁合金在新能源汽车领域的研发工作，具备一定的先发优势。公司将继续加大研发力度及

投入，注重产品的升级改进，加强新产品的研发，不断创新及提升技术水平以满足下游客户升级要求，完善公司产品性能，提升产能利用率、确保公司在行业内的长期竞争优势。

②充分服务已有客户、开拓新客户，为新增产能消化提供市场保障

公司不断提升销售团队的培养和建设，要求销售人员均需具备丰富行业知识，熟悉公司产品特点和技术优势，提高销售业绩并扩大市场份额。与此同时，公司将继续加强对客户服务水平的提升，全面协调商务、采购、研发、品质等各部门积极响应客户需求。公司将进一步强化与现有客户的合作，持续在镁合金应用领域开拓业务。未来，公司将不断开发新客户，争取产品订单，提升产品应用层次，保障项目产能的顺利消化。

③顺应产业政策的发展，根据下游市场需求优化生产效率

随着国家汽车轻量化进程的逐步推进，未来镁合金的应用受政策大力扶持，下游市场需求将不断增长。公司通过实施本次募投项目，将进一步提高生产效率，优化产品结构，提升产品性能，满足下游客户日益增长的产品需求，充分利用募投项目的生产能力。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金投资项目的必要性与可行性”进行补充披露。

(2) 募投项目产能消化方面对业绩可能产生的负面影响

“募集资金投资项目效益未达预期的风险”

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，是公司现有技术、产品的升级和扩展。尽管公司募集资金投资项目计划是建立在对市场前景、技术能力、经济效益等多因素的审慎分析基础上，但项目完成后，仍存在由于市场变化、竞争加剧等原因，导致项目效益不能达到预期目标的风险，进而对公司业务与盈利能力的可持续发展造成不利影响。

本次募集资金投资项目高强镁合金精密压铸件生产项目和高强镁合金精密

压铸件技术研发中心的固定资产投资约 27,851 万元、土地购置费为 2,355 万元,募集资金投资项目实施以后,公司固定资产、无形资产投资规模将大幅增长,固定资产折旧和无形资产摊销也将随之增加,根据公司的折旧及摊销政策,项目达产后每年将新增折旧摊销费用 2,397.97 万元,增加公司的整体运营成本,如果销售未达预期,将会对公司的盈利水平带来不利影响。在募集资金投资项目的实施过程中,公司面临着产业政策变化、市场环境变化、竞争条件变化及技术更新等诸多不确定因素,可能导致投资项目不能产生预期收益的风险。”

以上楷体加粗内容,发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、其他风险”进行补充披露,并于“重大事项提示”之“一、提醒投资者特别关注的风险”进行风险揭示。

【核查情况】

(一) 核查程序

- 1、访谈发行人商务总监,了解报告期内发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因;
- 2、查阅镁合金相关研究报告,了解镁合金目前的发展情况以及未来的发展空间;
- 3、通过公开渠道获取中国及全球的乘用车产量数据,并根据《新能源汽车产业发展规划(2021—2035 年)》预测 2025 年的乘用车产量及新能源乘用车产量;
- 4、获取发行人主要产品的定点通知书、销售合同及销售订单,统计主要产品的销售单价;
- 5、获取发行人的产销量明细表及产能统计表,获取发行人新增产品的产品任务开发书;
- 6、获取发行人的募投项目可行性研究报告,结合公司产能利用率情况、产销率情况分析公司的募投项目的必要性、合理性;

7、访谈发行人总经理，了解募投项目产能消化方面存在的不确定性及公司消化产能的措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、报告期内，公司镁合金业务收入呈现增长，但由于镁合金在汽车行业应用目前仍处于导入期向成长期过渡阶段，应用增速不及铝合金市场，因此报告期内发行人镁合金产品的收入占比下降。但随着镁合金应用技术的逐渐成熟以及性价比的提升，镁合金将具有较为广阔的市场空间。发行人业务具备成长性，所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力等未发生重大变化，驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据充分，发行人前后表述逻辑一致；

2、根据发行人主要产品平均单价以及测算的乘用车产量、新能源乘用车产量，推测发行人现有产品未来的市场空间广阔；发行人未来市场规模开拓、业务成长等方面存在的不确定性因素包括镁合金应用增速不及预期、下游汽车行业产销规模下降、行业竞争加剧、中美贸易摩擦加剧以及新产品研发失败等，发行人已做重大风险提示；

3、发行人募投项目是为了满足公司日益增长的订单需求、进一步优化公司产品结构、进一步提升公司新产品、新工艺的研发创新实力、不断增强公司核心竞争力；募投项目建设符合我国相关产业政策和发展规划、具备良好的市场前景；项目建设具备必要性及合理性；如果未来公司面临的外部环境发生重大不利变化或公司在技术创新、产品研发、市场开拓等方面未能达到预期，将会影响本次募投项目新增产能的消化；公司将采取一系列措施消化新增产能，并补充披露了相关风险提示。

3.关于客户及收入稳定性

审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人对第一大客户 Sea Link 的销售收入占营业收入比例分别为 65.68%、50.83%、51.14%、38.20%；发行人除 Sea Link 外与其他主要客户安波福、Toro、Sanshin、JAC 均未签署长期合作协议。

（2）Sea Link 拥有两家生产子公司，均位于中国境内，分别为赛联昆山和赛联上海，主要从事汽车前大灯压铸件、注塑件的生产、销售。赛联昆山未来对发行人向 Sea Link 销售的铝合金车灯产品存在一定的替代性。

（3）发行人部分产品接近量产结束时间，其中讴歌 TLX 相关产品 2020 年结束，预计量产结束时间在 2022 年、2023 年、2023 年至长期的主要产品在 2019 年度的收入分别为 2,547.26 万元、4,365.86 万元和 3,103.62 万元，占 2019 年度营业收入的比例分别为 17.33%、29.70%和 21.11%。

请发行人：

（1）结合发行人与除 Sea Link 以外的其他主要境外客户订单式协议中关于合作方式、合作时间、和产品开发有关权利责任约定的补充披露发行人主要产品订单稳定性的保障措施；并在招股说明书中充分提示发行人未来客户稳定性的风险及应对措施。

（2）结合 Sea Link 境内子公司赛联昆山主营业务及产品的具体情况、未来业务拓展、产品开发边界等分析说明其对发行人向 Sea Link 销售铝合金车灯产品是否存在替代性，对发行人收入结构、经营业绩及持续经营能力稳定性的具体影响。

（3）结合发行人主要产品的生命周期情况，各主要车型对应产品在研项目的具体进展情况，预计对发行人未来收入贡献情况等说明对发行人收入稳定性的具体影响，并在招股说明书中充分提示部分产品量产结束时点较近对发行人经营业绩影响的风险。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）结合发行人与除 Sea Link 以外的其他主要境外客户订单式协议中关于合作方式、合作时间、和产品开发有关权利责任约定的补充披露发行人主要产品订单稳定性的保障措施；并在招股说明书中充分提示发行人未来客户稳定性的风险及应对措施。

发行人补充说明及披露：

1、与除 Sea Link 以外的其他主要境外客户合作情况

报告期内，公司与海外主要客户安波福、Toro、Sanshin、JAC 的合作方式、合作时间以及产品开发相关权利责任约定如下：

客户名称	合作方式	合作时间	合作年限	产品开发相关权利责任	其他约定
安波福	模具业务：客户通过邮件下达模具订单，公司根据订单完成模具开发、试样、交样等环节。压铸产品业务：公司登录安波福供应商订单管理系统（EDI），系统显示未来半年左右的滚动预测需求。公司根据订单以及备货周期安排生产发货	2018年	4年	订单中无明确约定 根据行业惯例产品开发过程一般由客户提供产品需求及交样时间，由供应商（公司）负责模具开发并试样，样品待客户检验通过后根据客户需求安排量产。客户按订单条款支付相关费用	需要遵守安波福对于供应商管理的一般条款。 《APTIV General Terms and Conditions》具体包括货物运输及付款、货物质量及检查等
Toro	压铸产品业务：公司登录 Toro 供应商订单管理系统，系统订单显示未来一年预计的滚动预测需求。公司根据订单以及备货周期安排生产发货	2007年	15年		需要遵守 Toro 对于供应商管理的一般条款 《Supplier manual》，具体包括供应商贸易条款、业务流程约定、工程变更控制等
Sanshin	压铸产品业务：客户通过邮件下发订单，公司根据订单安排生产发货	2013年	9年		无明确约定
JAC	压铸产品业务：JAC 提供实际需求订单（约 4 周）和预计需求（约 8 周），公司登陆 JAC 供应商订单管理系统查看订单情况，根据订单以及备货周期安排生产并发货	2019年	3年		脚踏板骨架项目管理条款中约定若工程变更、项目取消及其他不可控因素导致材料报废，JAC 需要向公司赔偿需求计划 12 周对应产品/材料以及 4 周已完工产品的相关费用；每个季度会基于滚动汇率及原材料价格协商产品单价调整

公司虽未与安波福、Toro、Sanshin、JAC 等客户签订长期框架协议，但公司与上述客户均合作稳定：其中与 Toro、Sanshin 的合作时间分别为 15 年、9 年；安波福及 JAC 系公司报告期内新开发的客户，其为全球知名整车厂商的一级汽

车零部件供应商，对于供应商选取具有较高标准，前期考核周期长、评审认证体系复杂，而换选新的供应商不论是开发产品的速度、产品品质，还是交付及时性、供货保障能力等任何一个环节出现疏漏，下游客户都将承受巨大风险甚至蒙受损失，因此下游客户对供应商的转移非常慎重，合作关系一旦建立不会轻易变更供应商。公司与安波福及 JAC 自接洽以来保持良好的合作关系，不断为其开发新产品，双方合作关系稳定。

为提高未来客户及主要产品订单的稳定性，公司积极采取如下保障措施：

(1) 加强品控管理，保证供货及时，维护客户稳定合作

公司制定了严格的质量管理标准及完善的质量管理体系并通过了 IATF 16949:2016 质量体系认证。公司严格按照《产品生产管理控制程序》《过程审核控制程序》等制度要求配合使用先进的检测设备对在制品、产成品的生产实施全过程、多层次的测量和监控，以保证产品质量的稳定性、一致性；另一方面，公司优化生产排期，对于客户的分批次交货需求做到提前研判、提前沟通，满足客户及时交货需求，保障与客户合作的稳定性。

(2) 持续为客户开发新品，提高客户粘性

公司不断加大研发投入，提升核心技术水平，深入参与客户产品设计方案沟通和改良，更好的了解和满足客户需求，提供有针对性的产品和服务，持续为客户开发新品，保证新产品开发竞争过程中具有先发优势，为后续持续签订业务订单奠定基础，增加客户粘性。报告期内，公司为 Sanshin 开发了新产品 P9 扬声器壳体，为安波福开发了多款高清洁度汽车自动驾驶模组零部件新品，同时正在为 JAC 开发 8 款汽车外饰零部件产品。

(3) 快速响应客户需求，提高客户满意度

公司在新产品研发过程中实行项目制管理，每个新产品成立研发小组，由商务沟通、产品设计、模具研发、生产组织、质量检测等各专业人员组成。新产品研发小组通过高效合作，可在确保零部件使用性能、安全性能和可靠性等质量要求的前提下，最大限度提高产品设计的速度及试制成功率，从而缩短研

发周期；同时在后续跟踪服务过程中，公司指定专属销售人员进行客户关系维护，及时响应并协调客户需求，提升客户满意度。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、公司销售情况和主要客户”之“（二）向主要客户销售的情况”之“3、公司外销基本情况”进行补充披露。

3、发行人未来客户稳定性的风险

根据部分海外客户的供应商管理模式，公司未与主要客户安波福、Toro、Sanshin 以及 JAC 等客户签署框架协议，而是以订单式协议的方式开展合作。虽然汽车零部件行业上下游的合作关系相对比较稳定，但如果公司产品质量、供货及时性等未能满足客户需求，可能出现项目终止合作的情形，对公司的经营业绩带来不利影响。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“十、发行人未来客户稳定性的风险”进行补充披露。

（二）结合 Sea Link 境内子公司赛联昆山主营业务及产品的具体情况、未来业务拓展、产品开发边界等分析说明其对发行人向 Sea Link 销售铝合金车灯产品是否存在替代性，对发行人收入结构、经营业绩及持续经营能力稳定性的具体影响。

发行人补充说明：

赛联昆山的主营业务为铝合金车灯压铸件的生产及精加工业务，主要产品包括车灯支架、车灯散热片以及车灯反光碗等。公司无法获知其主要产品的具体型号和相关情况，由于赛联昆山不具备模具设计开发能力，因此其在报告期内向公司采购了部分商品模具。根据公司与其签署的模具协议，赛联昆山部分压铸产品包括卤素灯反光碗、宝马 G01 车灯支架、福特 P558 高配高光散热器等铝合金车灯产品。上述产品与公司目前销售给 Sea Link 的铝合金车灯产品不存在重叠的情形。

根据 Sea Link 与公司签署的协议，公司为 Sea Link 镁合金产品独家供应商，

如果 Sea Link 决定购买镁合金冷室压铸机器进行生产或者增加一家新的镁合金压铸件供应商，必须在做出决定之后的 30 天内以书面形式通知公司。同时，根据 Sea Link 的邮件确认，赛联昆山并未计划购置镁合金压铸相关设备，赛联昆山未来业务发展仍然聚焦在铝合金车灯压铸件方面。

由于赛联昆山不具备模具设计开发能力，未计划购置镁合金压铸相关设备，因此对发行人向 Sea Link 销售镁合金产品无不利影响。同时，根据公司与 Sea Link 签署的《长期供货协议》，如果公司未出现未能履行合同条款的情形，同时在出现未履行合同条款时到确认后续无法提供有效的改善措施前，Sea Link 不得转移现有合作项目和产品，因此公司与 Sea Link 已合作项目在量产周期内将保持稳定，赛联昆山从事铝合金业务不影响公司现有销售 Sea Link 的铝合金产品。

但是由于赛联昆山具备铝合金车灯压铸件的生产及加工能力，因此赛联昆山对发行人未来取得 Sea Link 新的铝合金车灯产品业务构成一定竞争和不利影响。报告期内，公司向 Sea Link 销售的铝合金产品收入、毛利及相关占比情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝合金产品收入	510.91	7.30%	1,057.29	7.19%	641.1	6.05%	819.04	6.94%
铝合金产品毛利	207.47	5.48%	556.03	7.05%	311.63	5.82%	452.66	6.62%

报告期内，公司向 Sea Link 销售的铝合金产品占收入的比例分别为 6.94%、6.05%、7.19%和 7.30%，毛利占比分别为 6.62%、5.82%、7.05%、5.48%，占比较低。

公司向 Sea Link 销售的铝合金产品收入主要源自林肯 Continental 项目（2022 年量产结束）、讴歌 TLX 项目（2020 年量产结束）、福特 Explorer/F250 项目（2023 年量产结束）和吉姆西 Yukon 项目（2025 年量产结束）。若量产期结束后项目不再续期，公司亦未从 Sea Link 处开发新的铝合金产品，按照 2019 年相关项目的收入测算，预计 2021-2023 年，公司收入将分别下降 282.88 万元、282.88 万元和 401.10 万元，占 2019 年度收入的比例分别为 1.92%、1.92%和 2.73%；公

司毛利分别下降 126.68 万元、126.68 万元和 189.88 万元，占 2019 年度毛利的比例分别为 1.61%、1.61%和 2.41%。

综上，赛联昆山从事铝合金车灯产品业务对报告期内公司与 Sea Link 已开展合作的项目无不利影响，但对发行人未来取得 Sea Link 新的铝合金车灯产品业务构成一定竞争和不利影响。若相关铝合金产品项目量产期结束后，公司无法开发其他项目，则会减少未来的铝合金车灯产品收入和毛利，但根据项目周期及 2019 年的收入测算，上述因素对公司未来三年收入和毛利的影响幅度在 1-3%之间，影响较小，不会对公司持续经营能力的稳定性造成重大不利影响。

（三）结合发行人主要产品的生命周期情况，各主要车型对应产品在研项目的和具体进展情况，预计对发行人未来收入贡献情况等说明对发行人收入稳定性的具体影响，并在招股说明书中充分提示部分产品量产结束时点较近对发行人经营业绩影响的风险。

发行人补充说明及披露：

1、未来三年量产结束的产品情况

报告期内，公司汽车类主要产品量产结束时间在未来三年（2021-2023 年）的项目如下：

项目	开始量产时间	量产结束时间	2019 年度收入（万元）
克莱斯勒 Dodge Charger	2014 年	2023 年	758.85
特斯拉 Model X/S	2015 年	2022 年	2,429.04
林肯 Continental	2015 年	2022 年	118.22
讴歌 TLX	2017 年	2020 年	282.88
广汽传祺	2018 年	2023 年	225.35
福特 Explorer/F250	2018 年	2023 年	3,381.66
合计			7,196.00

若上述项目量产周期结束后，项目未延期或公司未开发相关项目的后续产品，可能导致公司 2021 年-2024 年收入分别下降 282.88 万元、282.88 万元、2,830.14 万元、7,196.00 万元。

2、在研项目进展情况

发行人截至 2020 年 12 月末在研项目目前的具体进展情况如下：

在研产品种类	产品名称	研发阶段	试产情况	预计/实际量产时点	应用品牌/车型	产品数量(个)
汽车车灯零部件研究开发	SBA 散热片 (左、右)	研发完成	已量产	2021 年 1 月	北美重卡牵引车	2
	5700 散热片 (左、右)	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2022 年 1 月	北美重卡牵引车	2
	BT1FG CHL-LED 散热架	过程设计和开发阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年 8 月	悍马	2
	AP31 组合前照灯远近光散热器 (左、右)	研发完成	已量产	2021 年 1 月	荣威 i5	2
	BT1FG SPL 散热架 A	产品和过程确认阶段 (硬模)	试样阶段	2021 年 8 月	悍马	2
	BT1FG SPL 散热架 B	产品和过程确认阶段 (硬模)	试样阶段	2021 年 8 月	悍马	2
	BT1FG SPL 散热架 C	产品和过程确认阶段 (硬模)	试样阶段	2021 年 8 月	悍马	2
	X540 ICP 支架	研发完成	已量产	2021 年 1 月	捷豹 I-PACE	2
	790B 散热片	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年 10 月	丰田坦途	1
汽车自动驾驶模组零部件研究开发	mPad	研发完成	已量产	2021 年 1 月	宝马	1
	ADCAM 壳体	研发完成	已量产	2021 年 1 月	宝马	1
	发卡拉照相机	研发完成	已量产	2021 年 1 月	宝马	3
	保护器底盖	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年	宝马	1
	保护器顶盖	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年	宝马	1
汽车中控台零部件研究开发	中部固定支架	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年 4 月	红旗	1
	后部固定支架	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年 4 月	红旗	1
	后部加强支架	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年 4 月	红旗	1
	副仪表板上骨架	产品批准与改进阶段 (硬模)	完成小规模试产	2021 年 4 月	红旗	1

在研产品种类	产品名称	研发阶段	试产情况	预计/实际量产时点	应用品牌/车型	产品数量(个)
	副仪表板后段骨架	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 4 月	红旗	1
	集成控制器下壳体	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 7 月	广汽 A29	2
	PO633 中控骨架	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	保时捷帕拉梅拉	1
汽车外饰零部件研究开发	P703 横杆	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	福特猛禽	1
	P703 侧支撑板左	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	福特猛禽	1
	P703 侧支撑板右	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	福特猛禽	1
	P703 后支撑臂左、右	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	福特猛禽	1
	P703 前支撑臂左、右	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	福特猛禽	2
	P703 尾部支撑座左、右	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	福特猛禽	2
汽车导航系统零部件研究开发	HHT 电池箱盖	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 5 月	华人运通	2
	HHT 箱体	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 5 月	华人运通	1
	HHT 上壳体	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 5 月	华人运通	1
汽车座椅扶手零部件研究开发	U725 支架	研发完成	已量产	2021 年 1 月	福特 Bronco	1
	T7 扶手底座	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 8 月	大众 T7	1
	T7 扶手平板	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 8 月	大众 T7	1
	T7 扶手中盖	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 8 月	大众 T7	1
汽车显示系统零部件研究开发	CD539 显示器支架	研发完成	已量产	2021 年 1 月	福特锐界	1
	U554 显示器支架	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年	福特征服者	1

在研产品种类	产品名称	研发阶段	试产情况	预计/实际量产时点	应用品牌/车型	产品数量(个)
发	CD542 仪表盘面板框高配	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 3 月	福特蒙迪欧	1
	CD542 仪表盘面板框低配	产品批准与改进阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 3 月	福特蒙迪欧	1
	CID 后盖	过程设计和开发阶段（软模）	-	2022 年	保时捷 Macan	1
	DID 后盖	过程设计和开发阶段（软模）	-	-	保时捷 Macan	1
汽车车门零部件研究开发	前/后固定架	过程设计和开发阶段（硬模）	试样阶段	2022 年 7 月	宝马	1
	尾门板	过程设计和开发阶段（硬模）	试样阶段	2021 年 5 月	福特 Bronco	4
电动车零部件研究开发	D50 电动车支架	过程设计和开发阶段（硬模）	试样阶段	2021 年	哈鹰	1
	箱体	过程设计和开发阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 3 月	闪电	1
	箱盖	过程设计和开发阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 3 月	闪电	1
	轴承盖	过程设计和开发阶段（硬模）	完成小规模试产	2021 年 3 月	闪电	1
	KS1 右车架	过程设计和开发阶段（硬模）	送样阶段	2021 年	艾沃克	1
	KS1 左车架	过程设计和开发阶段（硬模）	送样阶段	2021 年	艾沃克	1
	龙头下壳	过程设计和开发阶段（硬模）	送样阶段	2021 年	艾沃克	1
	龙头上壳	过程设计和开发阶段（硬模）	送样阶段	2021 年	艾沃克	1
汽车动力总成零部件研究开发	集成壳体小总成	过程设计和开发阶段（硬模）	试样阶段	2022 年	荣威	1
	电机端盖	过程设计和开发阶段（硬模）	试样阶段	2022 年	荣威	1
	变速器壳体	过程设计和开发阶段（硬模）	试样阶段	2022 年	荣威	1
	观察窗盖板	过程设计和开发阶段（硬模）	试样阶段	2022 年	荣威	1

在研产品种类	产品名称	研发阶段	试产情况	预计/实际量产 时点	应用品牌/车型	产品数量 (个)
合计		-	-	-	-	71

注：部分软模产品研发成功后是否进行硬模产品的研制取决于客户的需求，具有不确定性，因此无法确定预计量产时间。

3、对发行人未来收入贡献的影响

上述在研项目均处于正常开发过程中，已有 13 款产品于 2021 年 1 月量产，预计有 33 款、12 款新产品将陆续于 2021 年后期、2022 年量产。根据公司在手项目及客户的预示产量（包括公司 2020 年四季度进入量产阶段的 6 款新产品），前述产品预计可在未来三年分别释放 6,523.86 万元、11,537.27 万元、16,250.68 万元的收入。预计收入系根据客户提供的预计量产时点、预计生命周期及预计各期产量结合产品价格计算，同时考虑到预计产量和实际销量可能存在一定差异，公司出于谨慎性原则，参考报告期主要产品实际销量与客户提供预计产量的比例，以 60%折算而来。

综合考虑新产品新增收入及量产周期结束产品预计减少收入情况，未来三年发行人的收入具备稳定性，具体情况如下：

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度
预计新产品新增收入（万元）	6,523.86	11,537.27	16,250.68
预计量产周期结束产品减少收入（万元）	-282.88	-282.88	-2,830.14
综合影响（万元）	6,240.98	11,254.39	13,420.54

若公司 2023 年量产期结束的项目未成功延续，相关产品将减少 2024 年收入 4,365.86 万元，对 2024 年的经营业绩造成不利影响。公司将积极与客户保持沟通，争取项目延期或获取改款新品项目；另一方面，公司持续开发新的产品和项目，新项目一般可在 2 年内进入量产期，公司未来新开发的项目可抵消 2023 年量产期结束的产品收入降低带来的不利影响。

从更长期来看，虽然公司部分汽车领域产品量产生命周期为 4-5 年，但客户提供的量产结束时间也存在续期的情况，如公司克莱斯勒 Dodge Charger 和特斯拉 Model X/S 车灯散热支架产品分别在 2020 年及 2019 年进行了延期；另一方面，产品生命周期结束时若客户决定对车型进行升级改款，公司凭借与客户的关系、在相关部件成熟的研发及生产经验，较其他供应商具有更多机会获取改款后相关产品的供应资格。公司截至 2020 年末在研产品共计 71 个，其中量产结束时间在 2026 年及以后的产品有 27 个，可以在一定程度上保证公司收入在更长期间

的稳定性；同时随着募投项目逐渐建设完成，公司产能进一步提升，为公司持续开拓新项目奠定基础。

4、老产品未能成功续期的风险

公司部分汽车领域产品的生命周期为 4-5 年，量产结束后根据客户不同需求可能存在项目续期或产品升级改款等情形。2020 年，2022 年、2023 年公司分别有 1 个、2 个、3 个主要汽车类项目达到量产结束时点，上述项目量产周期结束后，若项目未延期或公司未成功开发相关项目的后续改款产品，将会导致 2021 年-2024 年收入分别下降 282.88 万元、282.88 万元、2,830.14 万元、7,196.00 万元（以 2019 年度相关项目收入测算），对公司的经营业务造成不利影响。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“八、老产品未能成功续期的风险”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、取得并查询了发行人与除 Sea Link 以外的其他主要境外客户的订单、供应商管理条款以及与 JAC 邮件确认的相关约定；访谈发行人商务总监，了解发行人与相关客户的合作过程及具体方式；访谈发行人总经理，了解发行人保障主要产品订单稳定性及客户稳定性的主要应对措施；

2、查阅发行人与 Sea Link 签署的《长期合作协议》，与赛联昆山签署的模具合同；取得并查看 Sea Link 关于赛联昆山未来的业务发展方向的邮件回复；测算未来三年发行人向 Sea Link 销售主要铝合金产品量产周期结束后对发行人经营业绩的影响；

3、访谈发行人商务总监了解主要产品的生命周期情况及在研项目的具体进展情况，测算上述情形对发行人未来收入贡献的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人与主要境外客户以订单式协议开展合作具有业务合理性，发行人

与相关客户合作关系稳定，报告期内，未签署合作框架协议的主要客户未出现订单大幅下降的情形；发行人已采取了相关措施保障主要产品订单的稳定性；

2、赛联昆山从事铝合金车灯产品业务可能对发行人未来取得 Sea Link 新的铝合金车灯产品业务构成一定竞争和不利影响。若现有铝合金产品项目量产期结束后，公司无法开发其他项目，则会减少未来的铝合金车灯产品收入和毛利，但根据项目周期及 2019 年的收入测算，上述因素对公司未来三年收入和毛利的影响幅度在 1-3%之间，影响较小，不会对公司持续经营能力的稳定性造成重大不利影响；

3、综合考虑新产品新增收入及量产周期结束产品预计减少收入情况，未来三年发行人营业收入分别增加 6,240.98 万元、11,254.39 万元和 13,420.54 万元，收入具备稳定性。从更长期来看，项目续期、产品升级改款、发行人目前部分在研项目量产结束时间在 2026 年及以后以及未来募投项目逐渐释放产能为发行人带来新的竞争优势等因素也为发行人收入的稳定性提供一定的保障。

4.关于应收账款

审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人应收账款周转率分别为 5.78、4.94、4.69 和 3.48，逐年下降。

（2）2019 年末应收账款余额及占当年主营业务收入比例较报告期其他年度大幅增长，主要因公司四季度新量产的产品增加，而公司应收账款账期一般为开票后 60-90 天，因此 2019 年末应收账款余额较大，占比较高。2019 年末主要欠款客户款项形成时间为 2019 年 9-12 月，期后回款时间为 2020 年 1-3 月，期后回款情况良好。

请发行人：

（1）结合发行人的行业地位、信用政策、客户类型等，分析说明发行人与同行业可比公司应收账款周转率差异的原因及合理性；逐年下降的变动趋势与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因及合理性。

（2）结合发行人新产品开发周期、量产时间安排等说明发行人是否存在第四季度收入占比较高的明显季节性特征；结合发行人 2019 年及 2020 年第四季度新增应收账款期后回款时间、回款比例等情况分析说明发行人应收账款是否及时收回、坏账准备计提是否充分。

（3）补充说明报告期内应收票据、应收账款、营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的匹配关系；说明发行人报告期应收账款周转率持续下降趋势是否将导致公司经营性现金流入大幅下降；如是，请说明对发行人经营业绩和财务状况的具体影响，并在招股说明书中充分提示风险。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）结合发行人的行业地位、信用政策、客户类型等，分析说明发行人与同行业可比公司应收账款周转率差异的原因及合理性；逐年下降的变动趋势与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因及合理性。

发行人补充说明：

报告期内，发行人与同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
爱柯迪	3.58	4.17	4.31	4.50
旭升股份	5.32	5.08	5.24	4.65
宜安科技	2.98	3.24	3.31	3.68
万丰奥威	3.86	4.53	5.11	5.58
云海金属	4.86	5.55	6.14	6.72
可比公司平均	4.12	4.51	4.82	5.03
本公司	3.48	4.69	4.94	5.78

1、发行人应收账款周转率与同行业可比公司差异原因及合理性

报告期内，发行人主要客户信用期情况如下：

客户名称	信用政策
境外客户	
Sea Link International IRB, Inc.	开票后 60 天付款
Aptiv Services Poland S.A.	开票后 90 天付款
JAC Products, Inc.	开票后 60 天付款
Atlant Metal LLC	签订合同 5 天内付首付款，货物出口发船前付中款，客户收到模具并验收完成后支付尾款
The Toro Company	开票后 60 天付款
Sanshin (Malaysia) Sdn. Bhd	开票后 45 天付款
境内客户	
华域视觉科技（上海）有限公司	开票后 90 天付款
马勒电驱动（太仓）有限公司	开票后 90 天付款
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	每月 10 日之前收到卖方的正式完整增值税发票，按付款期限月结 90 天

同行业可比公司信用期、主要产品及客户类型情况如下：

可比公司名称	信用政策	主要产品及客户类型	应收账款周转率与公司对比的差异及原因
爱柯迪	对主要客户的信用周期集中在 60 日、90 日，具体针对不同的客户的结算模式分别采取发货、开票、提货等方式进行计算（来源于其招股说明书对 2014 年至 2017 年 6 月的描述）	主要产品：汽车类精密铝合金压铸件产品 客户类型：汽车零部件供应商	公司与爱柯迪及旭升股份均主营汽车类压铸件，主营产品及客户类型较为接近，根据公开信息，公司的信用政策与爱柯迪及旭升差异不大，均主要为 60 天、90 天，公司应收账款周转率略低于旭升股份，略高于爱柯迪，整体差异不大
旭升股份	一般给予客户两到三个月的信用期（来源于其年度报告）	主要产品：汽车铝合金压铸件 客户类型：汽车零部件供应商为主	
宜安科技	主要客户信用期为 30-90 天（来源于其招股说明书对 2009 年至 2011 年的描述）	主要产品：电器产品、3C 产品、汽车零部件等压铸件，其中 2019 年度汽车零部件收入占比 29.42% 客户类型：汽车整车厂商及零部件厂商、3C 制造商等	公司应收账款周转率高于宜安科技，公司的主要产品及下游客户与其有所不同，公司下游以汽车零部件制造商为主，而宜安科技的汽车零部件收入占比不高
万丰奥威	公开信息未查询到	主要产品：铝合金轮毂为主，2019 年镁合金压铸业务占比 26.36% 客户类型：汽车后市场经销商、主机厂、摩托车厂商等	差异较小
云海金属	根据客户在行业中的地位、综合实力和信誉程度，分别给予 10-130 天结算期的优惠销售政策，信誉越高、销售金额越大的客户，给予的结算期较长（来源于其招股说明书对 2004 年至 2007 年 6 月的描述）	主要产品：主营原材料镁合金、铝合金的生产销售，2019 年压铸件业务占比 5.67% 客户类型：主要客户为 3C 供应商、汽车行业整车厂及其供应商等	公司主要产品及客户类型与云海金属不同，镁合金及铝合金基础材料的平均信用期较压铸件短

综上，公司应收账款周转率与同行业可比公司存在差异的原因主要是产品类型、客户结构有所差异，或不同信用期的客户销售占比不同导致，具有合理性。

2、报告期内发行人应收账款周转率变动趋势与同行业可比公司一致

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司平均水平基本相当；同行业可比公司平均应收账款周转率分别为 5.03、4.82、4.51、4.12，逐期下降，与

发行人应收账款周转率变动趋势一致。

（二）结合发行人新产品开发周期、量产时间安排等说明发行人是否存在第四季度收入占比较高的明显季节性特征；结合发行人 2019 年及 2020 年第四季度新增应收账款期后回款时间、回款比例等情况分析说明发行人应收账款是否及时收回、坏账准备计提是否充分。

发行人补充说明：

1、发行人不存在第四季度收入占比较高的明显季节性特征

公司新产品的开发周期一般为半年到一年半，软模对应产品由于开发难度高，设计修正次数更多，对应的开发周期相对更长。通常情况下，自用模研发完成后量产时间主要受客户投产安排影响，无明显季节性特征，由于公司收入规模较小，受下游整车厂商不同车型排产计划的影响，偶尔会出现个别季度收入占比较高的情况。

2017 年度至 2019 年度，同行业可比公司各年第四季度收入占比情况如下：

可比公司名称	2019 年第四季度主营业务/营业收入占比	2018 年第四季度主营业务/营业收入占比	2017 年第四季度主营业务/营业收入占比
爱柯迪	26.67%	25.34%	27.96%
旭升股份	29.18%	24.73%	27.20%
宜安科技	22.74%	29.54%	30.55%
万丰奥威	28.82%	28.47%	29.95%
云海金属	29.34%	25.30%	26.98%
可比公司平均	27.35%	26.68%	28.53%
发行人	36.78%	24.65%	20.95%

如上表所示，2017 年度至 2019 年度可比公司第四季度收入占比平均为 26.68%-28.53%，较其他季度略高但无明显季节性特征。

发行人 2017 年度及 2018 年度全年各季度主营业务收入占比较为平均，第四季度主营业务收入占比分别为 20.95%、24.65%；2019 年度公司第四季度主营业务收入占比为 36.78%，占比较高的主要原因是分别于 2018 年 12 月、2019 年 3 月和 2019 年 7 月量产的 Sea Link 福特 Explorer 车灯散热支架、马勒电动自行车功能件以及 JAC 脚踏板骨架订单爬坡增长所致；2020 年度公司第四季度主营业

务收入占比为 31.82%，占比偏高主要系：华域视觉别克 GL8 汽车车灯散热支架、BOS 奥迪 Q5 汽车座椅扶手结构件于 2020 年 1 月量产后订单爬坡增长；② Technical Engineering Sales 中控台结构件于 2020 年 9 月进入量产阶段；③疫情影响部分产品上半年度订单减少，下半年度订单有所上升；④变速器壳体零部件单价较高，第四季度开始供样产生营业收入 140.70 万元。

2、发行人应收账款回收及时、坏账准备计提充分

2019 年及 2020 年公司第四季度新增前五大应收账款情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年第四季度	2019 年第四季度
新增前五大应收账款①	3,972.45	4,234.29
全部新增应收账款②	5,258.79	4,898.75
占比=①/②	75.54	86.44

2019 年第四季度新增前五大应收账款对应客户回款情况如下：

单位：万元；%

客户	应收账款发生额	当期回款额	期后回款金额	回款比例
SeaLink Intl IRB,Inc	2,522.99	1,005.44	1,517.55	100.00
马勒电驱动（太仓）有限公司	555.89	-	555.89	100.00
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	535.55	-	535.55	100.00
华域视觉科技（上海）有限公司	376.17	-	376.17	100.00
JAC Products,Inc.	243.69	-	243.69	100.00
小计	4,234.29	1,005.44	3,228.85	100.00

2020 年第四季度新增前五大应收账款合计金额 3,972.45 万元，其中 771.57 万元已于 2020 年年内收回，截至 2021 年 1 月 25 日，期后回款 722.76 万元，其余未回款部分均在信用期内。

综上，2019 年第四季度新增应收账款期后回款良好，2020 年第四季度新增应收账款回款正常未发生逾期情况，发行人报告期内应收账款回款较为及时，应收账款坏账准备计提充分。

(三) 补充说明报告期内应收票据、应收账款、营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的匹配关系；说明发行人报告期应收账款周转率持续下降趋势是否将导致公司经营性现金流入大幅下降；如是，请说明对发行人经营业绩和财务状况的具体影响，并在招股说明书中充分提示风险。

发行人补充说明：

1、应收票据、应收账款、营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的匹配关系

报告期内，公司应收票据、应收账款、营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的匹配关系如下：

单位：万元

	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	营业收入	6,998.77	14,699.23	10,602.55	11,804.91
2	应收账款的变动（期初-期末）	375.93	-2,157.69	187.64	-397.67
3	预收款项、合同负债、其他流动负债的变动（期末-期初）	319.15	301.09	218.79	338.07
4	应收票据（期初-期末）	-132.17	-204.84	48.11	-37.30
5	应收票据背书影响	-564.95	-264.03	-239.81	-202.47
6	其他	297.14	582.25	585.17	424.12
7	销售商品、提供劳务收到的现金合计（7=1+2+3+.....+6）	7,293.87	12,956.01	11,402.45	11,929.86
8	经营活动产生的现金流量净额	2,923.46	4,419.96	4,984.52	6,348.58
9	销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比（9=7/1）	1.04	0.88	1.08	1.01
11	应收账款周转率（次）	3.48	4.69	4.94	5.78

报告期内，发行人应收账款周转率逐期下降，但 2018 年度、2020 年 1-6 月销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比分别较 2017 年度、2019 年度有所上升，应收账款周转率持续下降趋势不必然导致公司经营性现金流入大幅下降。

销售商品、提供劳务收到的现金的大小主要取决于营业收入、应收账款及应收票据的减少额、预收款项及合同负债的增加额等。根据上表所示，报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款及应收票据的减少额、预收款项和合同负债的增加额是匹配的，销售商品、提供劳务收到的现金与

营业收入比例较为稳定。报告期销售商品、提供劳务收到的现金合计金额与营业收入合计数的比值为 0.99，其中 2019 年度该比值较低系因为销售规模增加、第四季度收入占比增加以及信用期较长客户的收入占比增加导致年末应收账款余额较高所致，该部分应收账款已于 2020 年 1-6 月收回。

2、报告期应收账款周转率持续下降趋势不必然导致公司经营性现金流入大幅下降

报告期内，同行业可比公司应收账款周转率以及销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比如下：

可比公司名称	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
爱柯迪	应收账款周转率	3.58	4.17	4.31	4.50
	销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比	1.04	1.06	1.02	1.03
旭升股份	应收账款周转率	5.32	5.08	5.24	4.65
	销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比	0.89	1.12	0.98	1.04
宜安科技	应收账款周转率	2.98	3.24	3.31	3.68
	销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比	1.09	0.98	0.82	0.98
万丰奥威	应收账款周转率	3.86	4.53	5.11	5.58
	销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比	0.95	0.98	0.99	0.93
云海金属	应收账款周转率	4.86	5.55	6.14	6.72
	销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比	0.82	1.00	0.97	1.01
本公司	应收账款周转率	3.48	4.69	4.94	5.78
	销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比	1.04	0.88	1.08	1.01

根据上表所示，报告期内，同行业可比公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比与应收账款周转率并无确定的同向变动关系。

对于发行人而言，报告期内应收账款周转率下降主要原因包括①信用期较长的客户收入占比上升；②2019 年第四季度收入占比较高。2018 年度和 2020 年 1-6 月，应收账款周转率较上期有所下降，但销售商品、提供劳务收到的现金与

营业收入的比例反而高于上期。

发行人报告期整体销售商品、提供劳务收到的现金金额与营业收入的金额差异较小。对于未来，不发生较大信用风险的情况下：①假如不同信用期的收入结构变动较小，不同期间各季度收入占比变动较小，应收账款周转率会保持较为平稳，发行人各年度销售商品、提供劳务收到的现金金额与当年度营业收入匹配；②假设未来公司收入结构中，信用期较长的客户收入占比继续上升或不同期间各季度收入占比变动较大，会影响某一期间的应收账款周转率和销售商品、提供劳务收到的现金金额，但对几个期间销售商品、提供劳务收到的现金总额不会有较大影响。

综上，如果未来不发生较大信用风险，发行人未来应收账款周转率不会持续下降，不会导致公司经营性现金流入大幅下降，假如发生大面积的信用风险，那么会导致应收账款周转率下降且影响公司经营性现金流，具体影响金额取决于实际发生信用风险的应收账款的金额。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅公开信息，了解同行业可比公司信用政策及应收账款周转率，并分析发行人与同行业可比公司在信用政策及应收账款周转率方面存在的差异原因；

2、了解发行人行业地位并整理分析主要客户信用政策以及客户类型、客户结构变化对应收账款周转率的影响；

3、了解发行人新产品研发周期、获取报告期内发行人新产品量产时间明细并结合分季度收入情况分析发行人是否存在明显的季节性特征；

4、获取发行人 2019 年及 2020 年第四季度新增应收账款明细、相应回款时间，检查是否存在无法收回情况，并分析发行人报告期内应收账款坏账准备是否计提充分；

5、获取报告期各期发行人现金流量表，核查报告期内发行人经营性现金流情况，并结合应收账款周转率分析其对发行人生产经营是否造成不利影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人与同行业可比公司平均应收账款周转率水平基本相当，与各可比公司之间的差异主要受产品类型、客户结构、境内外销售收入占比、信用政策不同影响；报告期内，发行人应收账款周转率逐期下降与同行业可比公司应收账款周转率变动趋势一致；

2、发行人不存在明显的季节性特征，但汽车零配件行业受下游整车厂商投产计划安排的影响，加之发行人规模相对较小，可能会出现部分月份收入较高或较低情形；

3、报告期内发行人销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款和应收票据的减少金额、预收款项和合同负债的增加金额相匹配；如果未来不发生较大信用风险，发行人应收账款周转率可能在个别期间下降，但不会导致公司经营现金流入持续大幅下降，假如发生大面积的信用风险，将导致应收账款周转率下降且影响公司经营现金流入，具体影响金额取决于实际发生信用风险的应收账款的金额。

5.关于风险提示

发行人在招股说明书“重大事项提示”部分表述缺乏针对性，未按照重要性原则排序，未对镁合金产品收入占比逐年下降、外汇登记程序瑕疵等做充分披露。

请发行人：

（1）在招股说明书“重大事项提示”部分按照重要性原则重新排序并量化分析具体风险因素，增强针对性，强化风险导向，删除冗余表述。

（2）在“重大事项提示”部分充分披露发行人未办理外汇登记/补登记程序的程序瑕疵，以及外汇出资全部来源于借款且至今尚未偿还等相关风险。

（3）结合报告期内发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因，在“重大事项提示”部分充分揭示发行人业务成长相关风险。

（4）结合镁合金安全生产特点及防护措施，以及报告期内发生的安全事故情况等，在“重大事项提示”部分充分揭示发行人安全生产相关风险。

【回复】

1、发行人已全面梳理“重大事项提示”各项内容，删除冗余表述，将“一、提醒投资者特别关注的风险”中相关内容按照重要性进行排序。

2、发行人已在“重大事项提示”补充披露了公司未办理外汇登记/补登记程序以及外汇出资全部来源于借款且至今尚未偿还的风险。

3、发行人已完善披露了与发行人市场开拓以及业务成长相关风险，包括镁合金应用增速不及预期的风险、下游汽车行业产销规模下降的风险、行业竞争加剧的风险、中美贸易摩擦加剧的风险、新产品研发失败的风险等。

4、发行人已结合报告期内发生的安全事故情况完善披露安全生产管理风险等。

上述补充及完善具体情况如下：

（一）第一大客户收入占比较高的风险

报告期内，发行人对第一大客户 Sea Link International IRB, Inc.的销售收入占营业收入比例分别为 65.68%、50.83%、51.14%、38.20%。Sea Link 是北美地区汽车车灯零部件和组件供应商，为多家世界著名汽车一级供应商配套提供汽车车灯相关产品。公司凭借优秀的研发生产能力成为 Sea Link 独家镁合金压铸产品供应商，双方共同合作取得客户的认可、获取业务订单并保持稳定的合作关系。但若 Sea Link 与一级供应商的合作关系发生重大不利变化或其自身具备镁合金压铸产品研发生产能力，则可能对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。

（二）镁合金应用增速不及预期的风险

根据《中国轻量化技术发展路线图规划》，2021-2025 年，铝合金在汽车零部件中的规模化应用是汽车轻量化发展的重点，因此现阶段镁合金在汽车零部件中的增长主要来源于部分零部件（例如汽车方向盘骨架、仪表盘骨架等）应用比例的提升；同时，镁合金材料存在耐腐蚀性、高温蠕变性和强度有待提高，加工成本较铝合金高等瓶颈和制约因素；整车厂商对大规模的镁合金替代应用仍需要一段实践过程，新材料的应用推广往往存在不确定性；**由于我国镁合金汽车零部件的规模化应用处于起步阶段，多数镁合金精密零部件为在新款/改款车型中进行创新开发应用，产品研发周期较长。**

综上，若镁合金替代应用速度不及预期，可能会加剧市场竞争并对公司经营规模及盈利能力的增长造成不利影响。

（三）下游汽车行业产销规模下降的风险

公司主要产品应用于汽车行业，因此公司业务发展与全球汽车行业的发展状况紧密相关。汽车行业与宏观经济关联度较高，当宏观经济处于上升阶段时，汽车行业发展迅速、汽车消费活跃；反之当宏观经济处于下降阶段时，汽车行业发展放缓，汽车消费萎缩。2011 年至 2017 年，全球汽车销量持续增长，年复合增长率为 3.42%，但受宏观经济的影响，增速有所放缓。2018 年、2019 年，受欧洲、中国及美国等主要汽车市场汽车产销基数下滑的影响，全球汽车销量分别同

比下降 0.63%、3.95%。汽车行业经历多年的繁荣发展后目前面临较大的下行压力，若未来经济增速持续放缓，汽车产销量可能进一步下滑，将对公司的经营业绩产生不利影响。

（四）行业竞争加剧的风险

近年来，日益严格的节能减排标准以及新能源汽车的快速发展均对汽车轻量化提出更为迫切的需求，镁合金作为目前商用最轻的金属结构材料在汽车轻量化领域的应用亦快速增长。这必将吸引更多企业进入镁合金压铸行业或促使现有镁合金压铸件生产企业扩大产能，未来的市场竞争将会加剧。虽然公司经过多年研发生产经验积累，具有一定的先发优势，但随着行业竞争加剧，公司市场开拓以及产品盈利水平将受到一定影响。

（五）业务规模较小的风险

公司报告期内业务规模较小，营业收入分别为 11,804.91 万元、10,602.55 万元、14,699.23 万元和 6,998.77 万元。尽管公司已经大力开发新产品新客户，并投资建设高强镁合金精密压铸件生产项目进行扩产，但新产品从开发到量产及厂房建设、设备安装调试等仍需要一定时间，短期内公司存在业务规模较小与抗风险能力相对较弱的风险。

（六）老产品未能成功续期的风险

公司部分汽车领域产品的生命周期为 4-5 年，量产结束后根据客户不同需求可能存在项目续期或产品升级改款等情形。2020 年，2022 年、2023 年公司分别有 1 个、2 个、3 个主要汽车类项目达到量产结束时点，上述项目量产周期结束后，若项目未延期或公司未成功开发相关项目的后续改款产品，将会导致 2021 年-2024 年收入分别下降 282.88 万元、282.88 万元、2,830.14 万元、7,196.00 万元，对公司的经营业务造成不利影响。

（七）募集资金投资项目效益未达预期的风险

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，是公司现有技术、产品的升级和扩展。尽管公司募集资金投资项目计划是建立在对市场前景、技术能力、经济效益等多因素的审慎分析基础上，但项目完成后，仍存在由于市场变化、竞争

加剧等原因，导致项目效益不能达到预期目标的风险，进而对公司业务与盈利能力的可持续发展造成不利影响。

本次募集资金投资项目高强镁合金精密压铸件生产项目和高强镁合金精密压铸件技术研发中心的固定资产投资约 27,851 万元、土地购置费为 2,355 万元，募集资金投资项目实施以后，公司固定资产、无形资产投资规模将大幅增长，固定资产折旧和无形资产摊销也将随之增加，根据公司的折旧及摊销政策，项目达产后每年将新增折旧摊销费用 2,397.97 万元，增加公司的整体运营成本，如果销售未达预期，将会对公司的盈利水平带来不利影响。在募集资金投资项目的实施过程中，公司面临着产业政策变化、市场环境变化、竞争条件变化及技术更新等诸多不确定因素，可能导致投资项目不能产生预期收益的风险。

（八）毛利率下降的风险

由于公司在镁合金压铸领域具有先发优势及较强的技术优势，且公司报告期内产品以外销精密度要求较高的中小镁合金压铸件为主，因此公司主营业务毛利率维持在较高水平，分别为 57.92%、50.14%、53.45%、53.70%。随着行业竞争不断加剧，竞争者可能会采取低价策略增加其市场份额，从而造成新产品报价及毛利率下滑；另一方面，公司不断开发大中型产品市场及开拓国内市场。从产品规格角度看，报告期内，公司大中型产品的收入占比逐年上升，由 2017 年的 27.04% 上升到 2020 年 1-6 月的 57.45%，小型产品的收入占比逐年下降，由 2017 年的 72.96% 下降到 2020 年 1-6 月的 42.55%；从内外销角度来看，报告期内，公司内销收入占比整体呈上升趋势，由 2017 年的 26.29% 上升到 2020 年 1-6 月的 38.65%，外销收入占比整体呈下降趋势，由于公司大中型产品的毛利率水平低于小型产品，内销产品毛利率水平低于外销产品，且报告期内大中型产品收入占比及内销产品收入占比逐年增加，因此报告期内整体上拉低了公司的主营业务毛利率。随着未来大中型产品及内销收入占比进一步提升，公司毛利率存在下降风险。

（九）安全生产管理风险

公司高度重视安全生产管理，践行安全是管理试金石的理念。通过在安全生产管理及安全生产技术方面的持续探索与总结，公司已建立了一整套完善的安全管理体系，掌握了安全生产核心技术，并且定期对员工进行安全生产教育培训。

尽管公司采取了上述积极措施加强安全管理，公司主要产品包括镁合金精密铸件，由于镁具有非常活泼的化学性质，在生产过程中产生的镁的粉尘、碎屑、轻薄料如遇明火容易引起燃烧、爆炸事故，因此公司产品的生产存在一定的安全管理风险。2017 年初，由于员工操作不当公司曾发生一起安全生产事故，如果未来公司安全管理措施执行不到位或员工操作不当可能引发安全事故，从而给公司的生产经营造成不利影响。

（十）公司未办理外汇登记/补登记程序以及外汇出资全部来源于借款且至今尚未偿还的风险

公司实际控制人邱卓雄及陆满芬向朋友筹借外汇资金通过香港天幸投资星源有限，构成境内居民境外投资并返程投资境内企业的情形。邱卓雄先生和陆满芬女士未就上述事项办理外汇登记/补登记程序，从而不符合外汇管理的相关规定，可能面临被相关部门处罚的风险。公司实际控制人朋友提供外汇借款同时，邱卓雄、陆满芬分别向其提供相应本金（按外汇借款时汇率折算）的人民币借款，截至本问询函回复出具日上述相关借款均未清偿或对抵，各方约定在公司实际控制人具有合法来源的外汇并归还外汇借款后，对方再相应归还人民币借款。若外汇出借方未遵守相关约定，要求实际控制人提前偿还外汇借款而实际控制人又无外汇来源，实际控制人可能面临债务风险。

（十一）中美贸易摩擦加剧的风险

在汽车零部件全球化采购的发展趋势下，进口国的关税政策直接影响外销产品的市场需求。近三年一期，公司出口美国产品收入分别为 8,039.23 万元、5,466.21 万元、7,925.13 万元和 3,244.50 万元，占主营业务收入比例分别为 69.03%、52.51%、54.71%、47.19%。2018 年以来，中美贸易关系紧张，美国陆续对华产品加征关税，公司出口美国产品关税由零提升至 25%。若未来中美贸易摩擦进一步升级，将对公司盈利能力以及北美市场开拓产生不利影响。

（十二）不可抗力因素导致的风险

诸如疫病、地震、战争等不可抗力事件的发生，可能给公司的生产经营和盈利能力带来不利影响。

2020 年初以来，国内爆发新型冠状病毒感染的肺炎疫情，2020 年 1 月 31 日，世界卫生组织宣布新型冠状病毒肺炎疫情为国际公共卫生突发事件。2020 年 3 月**至今**疫情蔓延全球，欧美疫情形势严峻。公司产品以出口销售为主，疫情爆发以来部分外销订单受到影响。目前公司境外主要客户已陆续复工复产，订单逐步恢复，**疫情未对 2020 年度业绩造成重大不利影响**。但如果后期北美地区疫情进一步蔓延导致客户再一次停工，可能引起外销订单下降，导致公司**未来**海外业务收入下降。

（此页无正文，为宁波星源卓镁技术股份有限公司《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三次审核问询函的回复》之签字盖章页）



宁波星源卓镁技术股份有限公司

2021年 1 月 28日

发行人董事长声明

本人已认真阅读宁波星源卓镁技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长： 邱卓雄
邱卓雄



（此页无正文，为安信证券股份有限公司《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三次审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 程洁琼
程洁琼

乔岩
乔岩



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读宁波星源卓镁技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：_____

黄炎勋



2021 年 1 月 28 日